امير پيءُ غريب پيءُ

رابرٽ ڪيو ساڪي

مترجم: ڊاڪٽر غلام سرور ٻگهيو

گرامي پبليڪيشن دولت پور
ضلعو شهيد بينظير آباد (نوابشاهه)

امير پيءُ
غريب پيءُ

رابرٽ ڪيو ساڪي
مُترجم: ڊاڪٽر غلام سرور ٻگهيو

گرامي پبليڪيشن دولتپور
ضلعو شهيد بينظير آباد (نوابشاهه)

ترجمي جا جق ۽ واسطا مترجم وٽ محفوظ

ڪتاب جو نالو:	امير پيءُ، غريب پيءُ
ليکڪ:	رابرٽ ڪيو ساڪي
مترجم:	ڊاڪٽر غلام سرور ٻگهيو
سال:	2009
تعداد:	1000
ڪمپوزنگ:	عبدالحليم سومرو
ٽائيٽل:	انڊلٽ ملٽي ميڊيا سروسز
پيسٽنگ:	عبدالسلام پٺو
ڇپائيندڙ:	خالد برڙو گرامي پبليڪيشن

دولتپور

اداري پاران

ڪافي عرصي کان پوءِ، دولتپور شهر مان گرامي پبليڪيشن جي پاران هي ڪتاب اوهان جي هٿ ۾ آهي. هڪ ترجمي سان، گرامي پبليڪيشن جو ٻيهر جنم ٿيو آهي. اميد ته اهو سلسلو جاري رهندو. ان کان اڳ محترم پروفيسر ڊاڪٽر غلام محمد لاکي صاحب هن لاٽ کي ٻاريو هئو. سندس پو ڪيل هن علمي ڪاوش يعني ڪتاب ڇپرائڻ جي ٻيهر شروعات پڪ سان جاري رهندي.

انتساب

ڏاڏي حاجي خان محمد ٻگهيو
مرحوم ڏاڏي،
امان ۽ بابا جي نالي

سَنَاءُ

پيغام

توهان سڀني کي قدرت واري وڏين نعمتن سان نوازيو آهي توهانجو ذهن ۽ توهانجو وقت. هاڻي توهان تي منحصر آهي تہ توهان انهن کان ڪئين ۽ ڪهڙو ڪم ٿا وٺو هڪ هڪ ڊالر جيڪو توهانجي هٿ ۾ اچي ٿو انهي جي بل بوتي تي اگر توهان چاهيو تہ پنهنجي تقدير بدلائي سگهو ٿا ۽ نہ چاهيو موقعو وڃائي ڇڏيو تہ غربت جي انڌي کوهہ ۾ ڪري سگهو ٿا.

اگر توهان انهي پئسي کي مالي بوجهہ وڌائڻ ۾ لڳائيندا تہ پوءِ متوسط وچولو طبقي ۾ داخل ٿي ويندا. ۽ ذهن تي زور وجهي ۽ مالي علمُ کي بروئي ڪار آڻي اثاثن ۾ اضافو ڪندئو تہ پوءِ دولت توهانجي گهر جي ٻانهي هوندي ۽ ڪاميابي توهان جا قدم چمندي ۽ مالي پريشانيون توهان کان پري رهنديون. فيصلو صرف ۽ صرف توهانجي هٿ ۾ آهي توهان جيڪو بہ روزانو ڪمائيندا آهيو انهيَ مان توهان امير ٿي سگهو ٿا، متوسط طبقي ۾ شامل ٿي سگهو ٿا يا غربت ۾ زندگي گذاري سگهو ٿا.

پنهنجي ٻارن کي بہ انهي علمُ ۾ شامل ڪريو ۽ آئينده ڏينهن جي لاءِ تياري ڪريو ڇو تہ زمانو هنن سان بہ بہ هٿ ڪرڻ لاءِ بيتاب آهي. توهانجي علاوه ڪو بہ انهن کي اهڙي تعليم نہ ڏيندو.

اج جيڪو فيصلو توهان ڪندءِ ان جو اثر توهان جي ٻارن تي ضرور پوندو ان کان احتياط ڪريو. اسان اُها توقع ڪريون ٿا توهان دولتمند ٿيندئو ۽ خوشيون توهان جو مقدر هونديون ۽ توهانجي زندگي بامراد هوندي.

رابرٽ ڪيوساڪي
شيرون ليڪٽز.

Poor Dad　　　　Rich Dad

غريب پيءُ　　　　اميرپيءُ

تعارف

ضرورت!.

ڇا اسڪول جي تعليم ٻارن کي حقيقي زندگي .
(Practical life)سان منهن ڏيڻ لاءِ تيار ڪري رهي آهي؟

خوب محنت ڪريو سٺا گريڊ حاصل ڪريو ته توهانکي سٺي نوڪري ملي ويندي. پگهار به چڱي خاصي هوندي ۽ ٻيا پيڪيج پڻ الڳ ملندا. منهنجا والدين مونکي چوندا رهندا هئا. انهن جي زندگي جو هڪڙو ئي مقصد هوندو هيو ته آءُ ۽ منهنجي ڀيڻ ڪاليج مان تعليم حاصل ڪريون ۽ ڪامياب ٿيون. آخر جڏهن 1976ع ۾ مون (Diploma) ڊپلوما حاصل ڪئي ۽ اعزاز سان گريجوئيشن ڪئي، فلوريڊا اسٽيٽ يونيورسٽي مان Accounting جي شعبي پهچي هم جماعت دوستن ۾ سيني کان مٿي نمبرن ۾ پاس ڪيو ۽ ان سان گڏ منهنجي والدين جو خواب پورو ٿيو. اهو عمل هنن جي زندگي جو سڀ کان وڏو ڪاميابي جو سرچشمو هيو.

هڪ طع ٿيل منصوبي تحت مونکي G_8 جي هڪ فرم ۾ ملازمت ملي ان توقعات تي ته مونکي هڪ شاندار ڪيريئر ملي ويندو ۽ ننڍي عمر ۾ ريٽائر ٿي ويندس ۽ ذاتي ڪاروبار ۾ لڳي ويندس.

منهنجي مڙس مائيڪل به اهو ئي رستو اختيار ڪيو اسان ٻنهي جو تعلق سخت محنت ڪندڙ خاندان سان آهي. جڏهن ته مائيڪل وچولي طبقه جو ماڻهو آهي پر محنت جو عادي رهيو آهي.

مائيڪل به اعزاز سان گريجوئيشن ڪئي پر هن 2 ڊپلوما ڪورس مڪمل ڪيا. پهريون ڊپلوما انجنيئرنگ گريجوئيشن بعد ۾ قانون ۾ تعليم حاصل ڪئي جلدئي

امير پيءُ ،غريب پيءُ

واشنگٽن جي هڪ شهرت يافته قانون جي هڪ فرم ۾ ملازمت ۾ لڳي ويو جيڪي جي قانونن (يعني ڪنهن شي جا قانوني حق) جا ماهر هئا ائين محسوس ٿي Patent رهيو هو ته سندس مستقبل شاندار رهندو ۽ هن جو ڪيرئير وڌندو رهندو ۽ جلد ئي رٽائر ٿيندو.

جيتوڻيڪ اسان ٻئي زال مڙس پنهنجي پنهنجي شعبي ۾ ڪامياب آهيون پر اسان پنهنجي ڪارڪردگي مان پوريءَ طرح مطمئن نه آهيون. اسان پنهنجي مالي حالتن کي سڌارڻ لاءِ ملازمتون تبديل ڪيون ته جيئن وڌيڪ پئسو ڪمائي سگهجي پر اسان پينشن جي لاءِ ڪا به رٿابندي نه ڪري سگهيا آهيون.

اسان ٻئي زال مڙس ٿورا ٿورا پئسا هن فنڊ ۾ باقاعدگي سان جمع ڪرائيندا رهيا سين جيڪا اسان رٽائرمنٽ کانپوءِ جي زندگي گذارڻ لاءِ رکي ڇڏيا هئا ان ۾آهسته آهسته واڌارو ٿيندو پئي رهيو.

اسان ٻئي پرسڪون ازدواجي زندگي گذاري رهيا آهيون اسان کي ٽي پيارا پيارا ٻار آهن. جڏهن آءُ ڪتاب لکي رهي آهيان ته انهن ٻارن مان منهنجا ٻه ٻار ڪاليج ۾ تعليم پرائي رهيا آهن ۽ هڪ ٻار هائي اسڪول ۾ داخلا وٺڻ لاءِ تيار آهي. اسان پنهنجن ٻارن جي بهترين تعليم پرائڻ تي تمام گهڻو پئسو خرچ ڪيو آهي.

1996ع هڪ ڏينهن منهنجو ٻار اسڪول کان واپس آيو ته هو اسڪول جي پڙهائي مان مطمئن نه هئڻ ڪري دل برداشت ۽ تنگ نظر اچڻ لڳو. هن چيو (مان انهن مضمونن جي چو پڙهائي ڪريان ۽ محنت ڇو ڪريان ، وقت ذايع ڪريان جن سان منهنجو حقيقي زندگي ۾ ڪو به واسطو نه رهندو؟).

بغير ڪنهن سوچي سمجهي مون هن کي جواب ڏنو (انهي ڪري جو توکي پڙهائي ۾ سٺيون مارڪون نه مليون ته ڪاليج ۾ داخلا نه ملي سگهندي).

هن جواب ڏنو ته آءُ ڪاليج ۾ ڃان يا نه وڃان آءُ هر صورت ۾ امير بنبس؟ اگر تون ڪاليج ۾ نه پڙهندين ته توکي سٺي نوڪري ڪا نه ملندي. مون گهبرائيندي اهڙو جواب ڏنو جڏهن ته هن جي ڳالهه کان آءُ خوفزده ٿي ويس منهنجو پٽ ڪجهه پنهنجي منهن سُس پُس ڪئي ۽ ڪاوڙ ۽ غسي وچان پنهنجي ڪنڌ کي جهٽڪو ڏئي وار مٿي ڪيا. اسان ان کان اڳ به اهڙي قسم جي گفتگو انهي مؤضوع تي ڪري چڪا هئاسين ۽ هن پنهنجو مٿو هيٺ ڪري اکين کي گهمايو ۽ هڪ دفعو وري ممتا جي سبق آموز لفظ هن جي مٿي جي مٿان

گذري ويا جڏهن تہ هو هڪ هوشيار شاگرد هئو ۽ قوت ارادي سان سرشار هئو ۽ باادب ۽ پراخلاق پڻ. امان! هن چوڻ شروع ڪيو جڏهن تہ هاڻي ليڪچر ٻڌڻ جي منهنجي واري هئي ۽ چوڻ لڳو وقت سان گڏ هلو- پنهنجي چوطرف نظر ڦيرايو توهانکي خبر پئجي ويندي تہ امير ماڻهو تعليم جي سهاري ناهن بنيا ۽ هن مثال ڏيندي چيو- مائيڪل جورڊن ۽ ميڊونا کي ڏسو بل گيٽس کي ئي وٺو هن هارورڊ يونيورسٽي ۾ تعليم مڪمل ڪا نہ ڪئي ۽ هڪ مائيڪرو سافٽ ڪمپني جي بنياد رکي ڇڏي ۽ اڄ آهو دنيا جو امير ترين انسان آهي جڏهن هن اهو ڪاروبار شروع ڪيو تہ سندس عمر 30 سالن کان بہ گهٽ هئي. بيس بال Base ball جو هڪ رانديگر جيڪو 4 ملين ڊالر ساليانہ ڪمائي ٿو جڏهن تہ سندس دماغي حالت بہ درست هئڻ جو ڊاڪٽرن کي شڪ آهي.

اسان ٻئي ڪافي دير تائين پنهنجين پنهنجين جڳهين تي خاموشي سان ويٺا رهياسين ۽ مونکي اتي ئي ياد آيو تہ آءُ پنهنجي پٽ کي اها ئي نصيحت ڪري رهي هيس جيڪا مونکي منهنجي والدين ڪندا رهندا هئا, حالانڪ لفظ بدليل هئا پر مفهوم ساڳيو ئي هيو.

سٺي تعليم ۽ سٺا گريڊ ڪاميابي جي ضمانت نہ هوندا آهن, جيڪا حقيقت سواءِ منهنجي ٻارن جي ٻئي ڪنهن کي بہ ان اهميت جي ڄاڻ نہ هئي.

امان !(هو چوندو رهيو تہ) مان تو جيتري ۽ پنهنجي پيءُ جيتري محنت ڪرڻ نٿو چاهيان - توهان ٻئي گهڻو پئسو ڪمايو ٿا ۽ اسان هڪ وڏي گهرڀر رهون ٿا ۽ اسان وٽ ڪافي سارا رانديڪا آهن پر جيڪڏهن آءُ پنهنجي مشوري تہ عمل ڪندس تہ هڪ ڏينهن آءُ نہ توهان جهڙو ٿي ويندس- پوءِ آءُ گهٽي کان گهڻو ڪم ڪندس- منهنجي ٽيڪس Tax جو شرح ۾ ڏينهون ڏينهن واڌارو ٿيندو ويندو ۽ قرض جو بوجهہ منهنجي ڪلهن تي وڌندو ويندو جيتري حد تائين نوڪري جي تحفظ جو سوال آهي اهو ختم ٿيندو ئي ڪو نہ ۽ خرچ ۾ ڏينهون ڏينهن واڌارو ٿيندو ويندو.

مونکي خبر آهي تہ روز مره جا خرچ ڪئين گهٽائي سگهجن ٿا ۽ انهن کي هڪ مناسب معيار يا حد تائين آڻي سگهجي ٿو. ۽ مونکي اها بہ خبر آهي تہ اڄ ڪلهہ جي زماني ۾ ڪاليج کان فارغ التحصيل شاگرد ايتري ڪمائي نٿا ڪري سگهن جيتري ڪمائي اوهانجي دور ۾ هوندي هئي - آءُ اهو بہ ڄاڻان ٿو تہ آءُ سوشل سڪيورٽي يا پينشن جي

آمدني مان پنهنجو رٽائرمنٽ وارو وقت جو گذران پورو نٿو ڪري سگهان مونکي بلڪل ٿي نوان جواب کپن؟ جڏهن تہ پراڻن ڳالهين جو دور ختم ٿي چڪو آهي.

هو سچ چئي رهيو هئو هن کي نون جوابن جي ضرورت آهي ۽ آءُ سمجهان ٿي تہ منهنجي والدين جي نصيحت جيڪا مونکي ڪئي ويندي هئي اها 1945ع کان اڳ پيدا ٿيل انسانن لاءِ تہ ڪار آمد هئي پر اڄ ڪلهہ تيزي سان بدلجندڙ حالات ۽ تيز رفتار زندگي وڌيڪ مهنگائي وڌيڪ Tax ٽيڪسس ۽ خواهشات جي پرمار سان گڏ وڌندڙ آبادي ۽ ذريعہ معاش جا گهٽجندڙ ذريعا بيروزگاري ۽ انيڪ ذهني الجهنن ۽ بدحالين ۾ هي نصيحت تباه ڪن ثابت ٿيندي. آءُ هاڻي پنهنجن ٻارن کي هي ۽ نٿي چئي سگهان - اسڪول وڃو بهترين گريڊ حاصل ڪريو ۽ هڪ محفوظ ۽ مستحڪم نوڪري ڳوليو.

آءُ ڄاڻي ورتو تہ مونکي پنهنجي ٻارن جي تعليم لاءِ نوان رستا ۽ نيون راهون تلاش ڪرڻيون پونديون.

بطور هڪ ماءُ هڪ اڪائونٽنٽ Accountant مونکي شدت سان هن ڳالهہ جو احساس آهي تہ دوران تعليم اسان جي ٻارن کي معاشيات Economy جي علم سان سڃاڻپ ڪو نہ ٿي ڪرائي وڃي - تمام گهڻا نئي نسل جا ٻار هائي اسڪول کان فارغ ٿيڻ کان پوءِ واندا هوندا آهن ڪريڊٽ ڪارڊ Credit Card هنن جي کيسي ۾ ڀريان کان موجود هوندا آهن - مسئلو اهو هوندو آهي تہ نہ کين پئسن جي باري ۾ صحيح شعور هوندو آهي نہ ئيَ هو اهو ڄاڻندا آهن تہ سرمايي کي ڪهڙي طريقي استعمال ڪرڻ گهرجي انهن کي اها بہ خبر نہ هوندي آهي تہ ڪريڊٽ ڪارڊ تي وياج مٿان وياج جي شرح ڪيتري آهي ۽ ڪيترا پئسہ فالتو انهن جي خريداري مٿان ادا ڪرڻا پوندا.

آسان لفظن ۾ اهو چئي سگهجي ٿو تہ مالياتي شعور جي گهٽ هجڻ ۽ بغير ڪنهن سوچ سمجهہ تہ پئسو ڪئين ڪم ڪندو آهي جهڙي ڄاڻ کانسواءِ ماڻهون دنيا سان منهن ڏيڻ جي قابل نہ رهندو جيڪو ٻانهون کولي انهن جو منتظر آهي جيڪا اهڙي نئي دنيا جتي بچت جي بنسبت اخراجات جو وڌيڪ ترغيبون ڏنيون ٿيون وڃن.

جڏهن منهنجو وڏو پٽ ڪريڊٽ ڪارڊ جي قرض جي ڄار ۾ بري طرح ڦاسي پيو جڏهن هن ڪاليج جو شاگرد هئو مون سندس مدد ڪري نہ صرف ڪارڊ ختم ڪرايا بلڪ پنهنجي طور تي هڪ اهڙي منصوبي جي تلاش ۾ نڪري پيس جيڪا منهنجي ٻارن جي مالي معاملات ۾ مددگار ثابت ٿي سگهي.

پوئين سال هڪ ڏينهن منهنجي گهر واري مونکي پنهنجي آفتر مان فون ڪيو ته مون وٽ هڪ اهڙو شخص ويٺو آهي جنهن سان منهنجي خيال ۾ توکي ملڻ گهرجي هن جو نالو رابرٽ ڪيو ساڪي آهي. هو هڪ(Businessman) تاجر آهي ۽ سرمايي ڪاري ڪندو آهي ۽ اسان وٽ ان لاءِ آيو آهي ته هڪ تعليمي ايجاد جو پيٽنٽ Patent حاصل ڪري سگهي منهنجي خيال ۾ توکي اهڙي شخص جي ئي تلاش هئي.

اهو ماڻهو جنهن جي مونکي تلاش هئي. آءُ جڏهن رابرٽ ڪيو ساڪي سان پنهنجي مڙس جي آفيس ۾ ملاقات لاءِ ويس ته هن هڪ نئين تعليم هڪ نئون علم تعارف ڪرايو جيڪو ماليات جي باري ۾ هئو جيڪو سرمايي جي باري ۾ هئو جيڪو پئسه جي باري ۾ هئو.

اهو علم آهي Cash Flow ڪيش فلو منهنجو گهر وارو هن علم کان بيحد متاثر ٿيو جيڪو هڪ جديد علم جي ايجاد هئي جنهن کي رابرٽ ڪيو ساڪي تيار ڪيو هئو.

هن اسان ٻنهي کي ابتدائي نمونن تي ڪم ڪرڻ لاءِ وقت جو تعين ڪيو چاڪاڻ ته هي هڪ نئي تعليم جي راند هئي مون 19 سالن جي پنهنجي پٽ کي به دعوت ڏني ته هو به اسان سان گڏ هن تعليمي راند ۾ حصو وٺي ۽ هن به اچڻ جو يقين ڏياريو. ان وقت هو هڪ مقامي يونيورسٽي ۾ تعليم پرائي رهيو هو.

هنن تعليمي، اصلاحي، مالياتي ۽ اقتصادي راند ۾ 15 ماڻهن شرڪت ڪئي ۽ هنن جا 3 گروپ يعني 5 ڄڻن جو هڪ گروپ ۾ ورهاست ڪئي وئي ۽ ان جي شروعاتي ٽيسٽ ورتي وئي. مائيڪ منهنجي مڙس سچ چيو هئو ته مونکي به اهڙي ماڻهون جي تلاش هئي ۽ اهڙن ئي منصوبن جي خواهان هيس.

مگر هن ۾ هڪ ڏکيائي هئي، ته ڏسڻ ۾ هو هڪ رنگين هڪجهڙو پلي بورڊ جهڙو ڏسڻ ۾ پئي آيو وچ ۾ هڪ ٿهيل ٺڪيل وڏي قد وارو ڪوئو(Rate)لڳايو ويو هئو. مونو پلي جي پر سان به رستا ڏيکاريا ويا هئا جو جو هڪ اندر ۽ هڪ ٻاهر رستو ٺاهيو ويو هئو.

هن راند ۾ اها راز جي ڳالهه هئي ته ڪنهن به صورت ۾ اندريئن رستي کان نڪري ويجهي جنهن جو نالو رابرٽ Rate Race ريٽ ريس رکيل هيو ۽ جڏهن اتان گذري ٻاهرين رستي ۾ داخل ٿي وڃڻ واري رستي کي Fast track جو نالو ڏنو ويو هئو.

رابرٽ جو چوڻ هئو تہ Fast track هن ڳالهہ جي نشاندهي ڪري ٿو تہ امير ماڻهو حقيقي زندگي ۾ ڪهڙا طريقا استعمال ڪن ٿا تہ جئين ٻاهر جي دنيا ۾ هنن کي ڪم ڪرڻ ۾ آساني ۽ دولت ڪمائڻ ۾ آساني ٿي ويندي آهي ۽ پوءِ رابرٽ اسان کي Rate Race جي تفصيل کان اگاهہ ڪيو.

جيڪڏهن توهان اهڙي ماڻهون کي ڏسو جنهن جي تعليم عام رواجي آهي ۽ هو تمام محنتي آهي تہ ان جو رستو ريٽ ريس Rate Race جي مترادف آهي. ٻار پيدا ٿئي ٿو وڏو ٿئي ٿو اسڪول وڃي ٿو والدين جو ڪنڌ فخر کان اوچو ٿئي ٿو جڏهن هو پڙهائي ۾ سٺا گريڊ کڻي ٿو ۽ جڏهن هن کي ڪاليج ۾ داخلا باآساني ملي وڃي ٿي ۽ ممڪن آهي تہ هو گريجوئيشن Graduation اسڪول ۾ وڏيڪ حاصل ڪري وٺي ۽ پوءِ وري اهو ئي ٿيندو آهي جنهن جي اڳ ۾ منصوبہ بندي ڪئي ويندي آهي والدين جي طرف کان ۽ هاڻي هو مظبوط ۽ مستحڪم نوڪري جي تلاش ۾ نڪري ٿو ۽ انتهڪ محنت ۽ جدوجهد کانپوءِ هو نوڪري ملڻ ۾ ڪامياب ٿي وڃي ٿو عام طور تي هاڻي هو پئسہ ڪمائڻ جي لائق ٿي پوي ٿو ۽ ڪمائي بہ رهيو آهي هاڻي هن وٽ ڍيرن جي تعداد ۾ ڪريڊٽ ڪارڊ جمع ٿي ويندا آهن خريد ۽ فروخت جو رجحان شروع ٿيندو آهي.

۽ جڏهن هن وٽ پئسہ ايندا آهن تہ هو پنهنجي دوستن مٽن مائٽن وٽ اچڻ وڃڻ شروع ڪندو آهي ۽ اتي هن جي ڪجهہ نون ماڻهن سان ڄاڻ سڃاڻ ٿيندي آهي. ۽ ائين ڪجهہ عرصي کانپوءِ سندس شادي ٿي ويندي آهي. هاڻي هن جي زندگي قابل رشڪ ٿي پوندي آهي ڇاڪاڻ تہ سندس ڪمائي ٻيڻي ٿي ويندي آهي جو زال ۽ مڙس ٻئي نوڪري ڪندا آهن ۽ هاڻي هو ٻئي پاڻ کي ڪامياب سمجهندا آهن ۽ سندن مستقبل روشن نهندي نظر ايندو آهي.

هاڻي کين ضرورت محسوس ٿيندي آهي تہ کين هڪ ذاتي گهر هجي. ذاتي استعمال لاءِ هڪ ڪار هجي۔ TV هجي VCR هجي A/C هجي ۽ گهر سٺي فرنيچر سان ڊيڪوريٽ ٿيل هجي ۽ هاڻي جڏهن موڪلون ٿينديون اٿن تہ سندن خيال هوندو آهي تہ ٻاهر جي دنيا جو سير سفر ڪرڻ تمام ضروري آهي.

پوءِ کين ٻار پيدا ڪرڻ جي خواهش پڻ شدت سان محسوس ٿيندي آهي ۽ نيٺ کين هڪ ٻار پيدا ٿئي ٿو ۽ گهر ۾ هڪ بهار جي سما جهڙي موسم جنم وٺي ٿي پر ان سان گڏوگڏ سندس روزمره جا اخراجات وڏي ويندا آهن۔ زال ۽ مڙس تہ سندن ڪيريئر انتهائي

شاندار ۽ اهم آهي ۽ هو وڏيڪ محنت ڪرڻ لڳن ٿا. تہ جيئن هنن کي ترقي ملي انهن جي پگهار ۾ واڌارو ٿئي نيٺ سندن پگهار وڏي ويجي ٿي ۽ گڏو گڏ هڪ ٻئي ٻار کي جنم ملي ٿو. ٻارن جي وڏي ويڃڻ سان ۽ سندن پگهار جي ۽ رتبو وڏي ويڃڻ ڪري هاڻي هنن جو گهر هنن لاءِ ننڍو محسوس ٿيڻ لڳي ٿو ۽ وڏي ڪشادي گهر جي کين اشد ضرورت ٿئي ٿي، هاڻي وڏي گهر وٺڻ جيترا سندن وٽ پئسہ ڪو نہ آهن ۽ هو سوچين ٿا تہ وڏيڪ محنت ڪريون تہ جئين وڏو گهر وٺي سگهون.

ٻارن جي گهرجن جو پراڻو پڻ ڪري سگهجي ۽ هاڻي گهاٽي جي ڏاند وانگر ڪم ۾ لڳي ٿا وڃن ۽ هو تعليمي ادارن جا چڪر ٿا ڪاٽين تہ جئين ٻچيل وقت ۾ هو تربيت وٺن تہ ڪئين وڏيڪ پئسہ ڪمائي سگهجن ۽ پوءِ هو هڪ ٻي نوڪري ڪرڻ لاءِ تيار ٿي ويندا آهن ڇاڪاڻ تہ وڌندڙ اخراجات کي منهن ڏئي سگهجي. وڏيڪ نوڪري ۽ محنت ڪرڻ سان سندن آمدني ۾ واڌارو ٿيندو آهي گڏو گڏ ٽيڪس Tax جي پرسنٽيج ٪ پڻ وڏيڪ ٿي ويندي آهي. انهي وچ ۾ هو وڏو گهر پڻ خريد ڪندا آهن ۽ هاڻي ماهانہ قسط ۾ پڻ واڌارو ٿي ويندو آهي (ڇاڪاڻ تہ گهر بہ قرض تي حاصل ڪيل آهي). ان ڪانپوءِ سوشل سڪيورٽي جي ماهانہ قسط پڻ ان مان ادا ڪئي ويندي آهي ۽ گڏو گڏ ٻيا بہ ڪيترائي ٽيڪس پڻ ادا ڪرڻا پون ٿا، جنهن ۾ Income tax , Property tax , Social Security tax ,With Holding tax , Pension جي قسط بہ پڻ انهي پگهار مان ڏيڻي هوندي آهي. هر مهيني جڏهن پگهار جو هڪ وڏو چيڪ هنن کي ملندو آهي تہ هو ڏاڍا خوش ٿيندا آهن پوءِ جڏهن اهو سڄي جو سڄو چيڪ مختلف ٽيڪسن ۽ قسطن جي ور چڙهي ويندو آهي تہ حيران ۽ پريشان ٿي ويندا آهن هاڻي بچت ڪرڻ لاءِ سوچيندا آهن تہ جئين اڳتي ڪم اچي سگهي ڇاڪاڻ تہ نوڪري تي ڪو بہ ڀروسو ڪو نہ آهي ۽ وڏي ڳالهہ تہ خدا نہ خواستہ صحت ساٿ ڏيڻ ڇڏي ڏي تہ ان حالت ۾ ڇا ٿيندو. پوءِ هو ننڍڙي انويسٽ منٽ Investment ڪندا آهن جنهن ۾ ميوچئل فنڊز خريد ڪندا آهن ۽ هاڻي ڪاٿڻ پيٽڻ جي شين وٺڻ لاءِ هو ڪريڊٽ ڪارڊ استعمال ڪندا آهن.

جنهن ڪان پوءِ قرض جو بوجهہ وڌندو ٿو وڃي ۽ ادائيگي انتهائي مشڪل ڇاڪاڻ تہ ڪريڊٽ ڪارڊ تي ڪمپائوڊ انٽريسٽ يعني وياج مٿان وياج سان گڏ وقت تي نہ ادائيگي جي صورت ۾ Penalty يعني ڏنڊ ادا ڪرڻو پوندو آهي.

هاڻي سنڌن ٻارن جي عمر 5_6 سالن تائين پهچي وئي آهي ان وقت ٻارن جي پڙهائي لاءِ بچت جو بندوبست ۽ پوڙهاپ جي لاءِ به يقيني بچت ڪرڻي آهي.

خوشحال جوڙو جيڪو 35 سال اڳ جاڳو هئو هاڻي هنن Rate Race ريٽ ريس ۾ ڦاٿل ڪي ڦاسائي ڇڏيو آهي.

ان وقت صورتحال اها وڃي بيٺي آهي ته هو صرف ۽ صرف پنهنجي ڪمپني ۽ مالڪ لاءِ ڪمائي رهيا آهن ۽ حڪومت جي ٽيڪس ڀرڻ لاءِ وڏيڪ محنت گهرجي قرض جي قسطن لاهڻ ۽ ڪريڊٽ ڪارڊ جي بيٽ ڀرڻ لاءِ ڪم ڪري رهيا آهن.

هن وقت سوچڻ اهو گهرجي ته هي خاندان جيڪو هاڻي مسئلن جو شڪار آهي جنهن کي ٻارن جي تعليم پنهنجي ڪرندڙ صحت ۽ وڌندڙ عمر جو احساس ٿي رهيو آهي ۽ پنهنجن ٻارن کي نصيحت ڪندو ٿو رهي ته محنت سان پڙهو سٺا گريڊ کڻو ۽ سٺي نوڪري ڳوليو. پر هنن پئسو ۽ سرمايي جي باري ۾ ڪين ڪجهه به نه سيکاريو فائدو انهن ماڻهن يا اميرن کي ٿيو جن جي لاءِ هو ڏينهن رات محنت ڪندا رهيا ۽ انهن هنن جي ابوجهائپ مان فائدو حاصل ڪيو ۽ تمام زندگي پنهنجي ڪاروباري وسعتن لاءِ هنن جو ذهن ۽ پگهر سان ملڪيت ناهيندا رهيا ۽ هي سادا ماڻهو اها ساڳي تحريڪ پنهنجي ايندڙ نسل ۾ منتقل ڪري رهيا آهن ۽ محنتي ماڻهن جو هڪ نئون لشڪر وجود ۾ اچي ٿو ان تحريڪ کي Rate Race جو نالو ڏنو ويو آهي.

هن ريٽ ريس مان نڪرڻ جو هڪ ئي رستو آهي؟ ته حساب ۽ ڪتاب ۾ اسان بيمثال هجون ۽ سرمايي ڪاري جهڙي نئين علم کان واقف هجون ۽ انهن ٻنهي تي اسان جو عبور هجي جيڪو ڏاڍو مشڪل آهي پر ناممڪن نه هڪ با اختيار سي.پي.اي جي حيثيت سان جنهن 8_G جهڙي ادراري ۾ اڪائونٽنگ Accounting ۾ ڪم هوندي مونکي اهو سڀ ڪجهه ڏسي ڏاڍي حيرانگي ٿي. رابرٽ هنن ٻنهي سبجيڪٽ

1. Accounting حساب ڪتاب
2. Investment سرمايي ڪاري

جي تعليم کي ڪافي دلچسپ ۽ جاندار ناهيو هئو.

ان سچي عمل کي لڪل رکيو ويو هو ته جڏهن اسان ان راند ۾ Rate Race ريٽ ريس مان نڪرڻ جي ڪوشش ڪري رهيا هئاسين ته اهو وساري وينا هئاسين ته هي اسانجو سکيا جو عمل آهي. جلد ئي اها پراڊڪٽ ٽيسٽ جيڪا اسان اتي سکيا دوران

ڪئي هڪ دلچسپ ماجهاندي ۾ تبديل ٿي وئي ۽ اسان انهن سببن جي باري ۾ ڳالهه ٻولهه ڪرڻ لڳاسين جن جي باري ۾ اسان ڪڏهن سوچيو به نه هئو. جڏهن ته آءُ هڪ پيشور ڪائونٽنٽ هيس ۽ منهنجي لاءِ آمدني جي تفصيل Income Record ۽ بيلنس شيٽ Balance Sheet ڏاهڻ منهنجي ڪاپي هٿ جو کيل هئو ۽ مون پنهنجي پٽ ۽ پين جي مدد پڻ ڪرڻ شروع ڪئي ۽ ڪافي ساريون ڳالهيون انهن کي پڌايم ۽ سمجهايم جيڪي انهن کي پهريان ڪو نه ٿي آيون. آءُ سيني کان پهريان Rate Race ريٽ ريس مان نڪرڻ ۾ ڪامياب ٿي ويس. ۽ آءُ انهي ڏينهن پهرين رانديگر يا سکيا حاصل ڪندڙ هيس جيڪا اندرئين رستي يا دائري مان نڪري اچڻ ۾ ڪامياب رهيس. آءُ 50 منٽن ۾ اندرئين رستي مان نڪري ٻاهر آيس جڏهن ته اها راند پورن 3 ڪلاڪن جي هئي.

هال ۾ ميز تي مونسان گڏ هڪ بينڪار، هڪ تاجر، هڪ ڪمپيوٽر پروگرامر موجود هئا، جيڪي منهنجي گروپ ۾ شامل هئا 5 ڄڻن ۾ منهنجي ڏيءُ به مونسان گڏ هئي.

جنهن شي کان مونکي مايوسي ٿي اها هئي ته هنن ماڻهن کي حساب ڪتاب ۽ سرمايي ڪاري جي باري تمام محدود ڄاڻ هئي، ۽ هي جيڪو پڙهايو ويو پي اهو انهن جي لاءِ خاص اهميت رکندڙ هئو. آءُ حيران هيس ته ذاتي زندگي ۾ هي ماڻهو پنهنجا مالي معاملات ڪهڙي طريقي سان سلجهائيندا هوندا.

جيڪڏهن منهنجي 19 سالن جي ڏيءَ ان ڳالهه کان بي علم هئي ته ڪنهن حد تائين قابل قبول آهي مگر هي عمر رسيده ماڻهون جيڪي عمر ۾ هن کان پيٽا هئا انهن وٽ اها ڄاڻ نه هئڻ ڪافي پريشان ڪندڙ هئي.

Rate Race مان نڪرڻ کان پوءِ تقريبا 2 ڪلاڪن تائين مون پنهنجي ڏيءَ ۽ انهن عمر رسيده ماڻهن کي داڻو ڏئي چال هلڻ ۾ همت افزائي ڪندي هنن کي ڏسندي رهيس. پر آءُ ان ڳالهه تي خوش به هيس ته هو ڪجهه سکي رهيا آهن ۽ گڏو گڏ حيران ته حساب ڪتاب ۽ سرمايي جيَ الف ب کان به هي ماڻهون واقف نه آهن.

انهن کي پنهنجي آمدني ۽ بيلنس شيٽ کي متوازن يعني برابر ۽ هم آهنگ هڪ جهڙو ڪرڻ ۾ سخت مشڪلات سامهون اچي رهيون هيون. جڏهن ته هو هن گيم ۾ جائيداد خريد ۽ فروخت پڻ ڪري رهيا هئا ته هنن کي انهي ڳالهه جي ياد رکڻ ۾ مونجهارو ٿي رهيو هئو ته هنن جي ڪا به جائيدادُ جي خريد فروخت جو اثر سڌو سنئون انهن جي ماهانه آمدني تي رهندو يا نه. مونکي خيال آيو ته لکن بلڪه ڪروڙو انسان دنيا ۾ اهڙا آهن جن کي مالي

مشڪلات جو مسئلو هوندو ڇاڪاڻ تہ هُنن کي اهڙن بيش بها سبجيڪٽ جيڪي اسڪول ۽ ڪاليجن ۾ Formal ايجوڪيشن ۾ ڪونہ ٿا پڙهايا وڃن جنهن جي ڪري هنن جي معلومات انهن سبجيڪٽن ۾ زيرو آهي، جيڪي Practical لائف ۾ تمام اهميت جا حامل ۽ روز مرهہ جي زندگي تي سڌو سنئون اثر انداز ٿين ٿا. آءُ تہ اهو چوندس تہ نہ صرف هڪ انسان تي انهن مالي مشڪلاتن جو جسماني، روحاني، مالياتي، نفسياتي، سماجي اثر پوي ٿو پر پوري معاشري تي ۽ سماج تي انهي شي جا گهرا اُنتجندڙ ۽ خوفائتا اثر ظاهر ٿين ٿا.

خدا جو شڪر آهي تہ اهي سڀ ڏاڍي دلچسپي سان هن راند ۾ رڌل آهن ۽ ڪٽڻ جيءَ لاءِ جتن ڪري رهيا آهن، جڏهن تہ پيا فڪرات هنن جي ذهن مان پکين آکيري مان اڏري وڃڻ وانگر اڏري ويا آهن، جڏهن راند ختم ٿي تہ رابرٽ اسانکي پنهنجي پنهنجي نفعي ۽ نقصان جاچڻ لاءِ 15 منٽ ڏنا. منهنجي گروپ وارو صنعتڪار بلڪل خوش نہ هئو هن کي راند پسند ڪو نہ آئي ۽ هڪ چيخدار آواز ۾ هن چيو "مونکي هن راند ۾ سڀ ڪجهہ ڄاڻڻ جي ڪابہ ضرورت ڪانهي". مون اڪائونٽنٽ ملازم رکي ڇڏيا آهن، حساب ڪتاب ۽ سرمايي ڪاري لاءِ مون وٽ بينڪر Banker ۽ قانوني صلاح ڏيڻ لاءِ وڪيل موجود آهن جيڪي منهنجي ڪاروبار کي سٺي طريقي سان هلائن ٿا.

انهي صنعتڪار جي جواب ۾ رابرٽ چيو "ڇا تو ڪڏهن ڏيان ڏنو آهي تہ گهڻو ڪري اڪائونٽنٽ Accountant اميرنہ ٿيندا آهن؟

بينڪر Banker ، وڪيل، اسٽاڪ بروڪر ۽ پراپرٽي ڊيلرز عام طور تي "متوسط" وچولي طبقو اميرن ۽ غريبن جي وچ وارو طبقي سان تعلق رکندا آهن. جڏهن تہ انهن کي تمام گهڻي ڄاڻ هوندي آهي ۽ هوشيار بہ هوندا آهن، پر هو امير نہ هوندا آهن ڇاڪاڻ تہ اسانجي ادارن ۾ اها تعليم نہ ڏني ويندي آهي، جيڪا امير ماڻهو ڄاڻي وٺندا آهن. اسان انهن وڪيلن ۽ بروڪرن جي صلاح وٺ ندا آهيون ۽ هڪ ڏينهن توهان زوڊ تي اچي ويندا آهيو يعني ڪنگال ٿي ويندا آهيو.

هڪ مثال آهي تہ توهانکي ڪم تي وڃڻ جي ڏاڍي تڪڙ آهي پر ٽريفڪ تمام بري طرح ڦاٿل آهي جڏهن توهان پنهنجي کاٻي ڏسو ٿا تہ توهان جي نظر اڃانڪ اوهان جي اڪائونٽنٽ تي وڃي پئي ٿي ۽ جڏهن توهان ساڄي پاسي تي نظر وجهو ٿا تہ توهان وارو بينڪر بہ ان رستي ۾ ڦاٿل نظر اچي ٿو. رابرٽ چيو تہ ان مان اوهانکي ڪهڙو سبق ملي ٿو؟

هڪ اهو سبق آهي تہ توهان بہ اهو ئي رستو اختيار ڪيو جيڪو توهان جا ملازم ڪن ٿا جنهن ڪري ڦاسڻ لازم هيو. پيو تہ توهان کي پنهنجي سوچ مطابق متبادل رستي جي خبر نہ هئي جو انهي رستي تي اچي توهان بہ ڦاٿا آهيو يعني او هانجو ڪم متبادل رستہ سوچڻ ۽ اختيار ڪرڻ آهي جئين وقت تي بنا ٽريفڪ جام او هان منزل مقصود تي پهچي وڃو.

ڪمپيوٽر پروگرامر بہ هن کيل يعني راند کان خوش ڪو نہ هئو ان چيو "سافٽ ويئر جي مدد سان مونکي تمام تر گهربل معلومات گهر ويٺي ملي وڃي ٿي مونکي اهڙي پروگرام مان ڪو بہ فائدو نہ آهي".

جڏهن تہ بينڪر هن گيم مان متاثر ۽ خوش هئو ۽ هن ڳالهہ شروع ڪئي ۽ چيائين اسڪول جي تعليم دوران مون اهو پڙهيو هئو تہ حساب ڪتاب ڪئين ٿيندو آهي مگر عملي طور تي ان کي آزمائڻ ۽ حالت زار ۾ استعمال جي مونکي اڄ خبر پئي آهي. ۽ مونکي اهو بہ معلوم ٿيو آهي تہ مونکي ريٽ ريس مان نڪرڻ گهرجي ۽ فاسٽ ٽريڪ ۾ اچڻ جي شديد ضرورت آهي.

جڏهن منهنجي چوڪري جو هن راند جي باري ۾ ويچار ونڊڻ جو وارو آيو تہ آءُ ڏاڍي متاثر ٿيس، هن چيو "مونکي هن پڙهائي ۾ مزو آيو" ۽ وڌيڪ ڳالهائڻ شروع ڪيائين "پئسو جنهن طرح ڪم ڪري ٿو ۽ سرمايي جي باري ۾ مونکي تمام گهٽي ڄاڻ ملي آهي". ۽ وڌيڪ چوڻ لڳي تہ هاڻي مونکي معلوم ٿيو آهي تہ آءُ ڪو اهڙو ڌندو يا ڪرت اختيار ڪيان جيڪو منهنجي اميدن ۽ امنگن جي عين مطابق هجي ۽ انهن جي پاسداري ڪري صرف ئي صرف مستحڪم نوڪري job Security جي نقطہ نظر سان ڪو بہ ڌنڌو اختيار نہ ڪريان تہ انهي ۾ جيترو تحفظ آهي هي هي فائدا آهن يا هيتري ساري پگهار پڻ ملندي رهندي، جيڪو ڪجهہ هن راند مان مونکي مليو يا مون پرايو ان جي لاءِ آءُ تعليم جي معاملي ۾ آزاد آهيان ۽ بهتر اهو ٿيندو تہ اها تعليم حاصل ڪنديس جنهن جي لاءِ منهنجي دل راضي هوندي، بجاءِ انهي تعليم جي تہ مارڪيٽ ۾ انهي تعليم جي وڏي مانگ آهي ضرورت آهي. اگر مون سکي ورتو تہ نہ مونکي جاب سڪيورٽي جو فڪر هوندو ۽ نہ شوشل سڪيورٽي جنهن ۾ منهنجي هم جماعت چوڪرا ۽ چوڪريون ڦاٿل آهن ۽ انهن کي اهو فڪر کائيندو ٿو رهي تہ تعليم حاصل ڪرڻ کانپوءِ هنن جو ڇا ٿيندو.

هن تربيتي پروگرام ڪانپوءِ رابرٽ سان ڪلي طرح ڳالهائڻ جو موقعو نہ ملي سگهيو ۽ اسان اهو فيصلو ڪيو تہ انهي سلسلي کي اڳتي وڌائڻ لاءِ اسان هڪ دفعو وري ملنداسين ۽ وڏيڪ گفتو شنيد ڪنداسين. ماڻ چاٽان تي تہ هن راند جي ذريعي ڀين ڪوڙ سارن ماڻهن جي مالي الجهنن ۽ مالي معاملات ۾ "خود ڪفيل" پاڻ پرو ثيڻ جي سکيا ڏيڻ جو رابرٽ خواهشمند نظر اچي رهيو هو ۽ مان بہ هن جي منصوبن جي باري ۾ ڄاڻڻ جي مشتاق هيس.

مون ۽ منهنجي گهر واري اڳئي هفتي ۾ رابرٽ ۽ مسزز رابرٽ جي رات جي ماني تي ملاقات جو بندوبست ڪيو. جيتوڻيڪ اسان پهريون ڀيرو ملي رهيا هئاسين پر ائين محسوس ٿي رهيو هئو تہ وڏي مدت کان هڪ ٻئي کي سڃاڻندا هئاسين.

ان ملاقات دوران اسان کي اهو محسوس ٿيو تہ ڪجهہ ڳالهيون ۽ سوچون اسان جون مشترڪ هيون اسان ان ماني دوران راندين کان ڳالهہ ٻولهہ جي شروعات ڪئي ۽ ڊرامن جي باري ۾ پڻ تبصرو ڪيو هوٽل جي متعلق ڳالهہ ٻولهہ ٿي ۽ تمام گهڻا ۽ 'جي ۽ معاشي مسئلا زير بحث ايندا ويا. دنيا جي بدلجندڙ حالات جي باري ۾ گفتگو ٿي، اسان اُنهي مسئلي تي خصوصي توجهہ ڏني تہ تمام گهڻي تعداد ۾ امريڪن جي رٽائرمنٽ ڪانپوءِ واري زندگي جو ڪو بہ خاصو بندوبست نہ ٿا ڪن ۽ جيڪڏهن سوشل سڪيورٽي ۽ علاج معالج يعني صِحت جو ڏيوالو نڪرڻ جي صورت ۾ انهن کي تمام گهڻي تنگي ۽ مالي پريشاني کي منهن ڏيڻو پوندو. اتي هڪ وڏو سوال اڀري ٿو تہ جيڪي ماڻهون رٽائر آهن انهن جو سار سنڀال جو ذمو يعني سوشل سڪيورٽي ۽ علاج معالج جو ڪرائڻ حڪومت جي حوالي آهي ۽ انهي جي ذميوارِ آهي پوءِ جڏهن نئون نسل ايندو ۽ پنهنجون نوڪريون ۽ خدمتون گورنمينٽ جي حوالي ڪندو تہ هنن جي پگهار مان تمام گهڻن ٽيڪسن جي صورت ۾ گورنمينٽ پراڻن ملازمن جو ذميداريون نڀائيندي يعني تہ هن عورت اهو خدشو ظاهر ڪيو تہ ڇا منهنجا پار 75 ملين رٽائر ماڻهن جي سار سنڀال جي لاءِ پگهار مان ادائيگي ڪندا ۽ اسان حيران هئاسون تہ ماڻهون پنهنجي پينشن منصوبہ جي خطرن کان ڇو واقف نہ آهن؟.

رابرٽ جي گهڻي توجهہ اميري ۽ غريبي جي وڌندڙ تضاد تي هئي، رابرٽ مروجہ يعني اسڪولن ۾ هلندڙ تعليم Farmal Education جي شيڊول کان هٽي ڪري پاڻ پاڻهي سکيو ۽ خود پئسو ڪمايو ۽ هن وقت تائين هو پوري دنيا جو چڪر لڳائي چڪو هئو. جڳهہ جڳهہ تي هن ليڪچر ڏنا هئا، ماڻهن جي دل وندرائي هئائين انهي رستي جيڪو

پئسو جمع ٿيو ان سان هن هر طرف سرمايي ڪاري ڪئي ۽ 47 سال جي عمر ۾ رٽائر ٿيو. هاڻي پيو دفعو صرف ان لاءِ متحرڪ آهي تہ مون وانگي هن کي بہ پنهنجن ٻارن فڪر هئو.

هو ڄاڻندو آهي تہ دنيا بدلجي چڪي آهي، پر تعليم اها ئي آهي تعليم تبديلي ڪا نہ آئي آهي، هن جو خيال هيو تہ ٻار ناڪام تعليم جي حاصلات لاءِ سالن سال ضايع ڪري ٿا ڇڏين، انهن کي اهي مضمون پڙهايا ٿا وڃن جن جي پڙهڻ ڪانپوءِ سنڌ ڪو بہ واسطو زندگي پر نہ ٿو رهي انهن کي هڪ اهڙي دنيا جي لاءِ تيار ڪيو پيو و جيڪا ڪڏهن جي ختم ٿي چڪي آهي.اڄڪلهہ سڀ کان خطرناڪ نصيحت توه پنهنجي ٻارن کي ڪندا رهندا آهيو آهي "اسڪول وڃو سٺا گريڊ کڻو ۽ هڪ محفوظ مستحڪم نوڪري حاصل ڪريو".

رابرٽ چوڻ ٿو گهري تہ هي هڪ پراڻي نصيحت آهي ۽ بري نصيحت پڻ ا توهان ڏسو ايشيا، يورپ، سائوٿ امريڪا ۾ ڇا ٿي رهيو آهي تہ توهان بہ ايترائي فڪره ٿي ويندا جيترو ڪ مان آهيان.

"هن کي يقين آهي تہ هي بري نصيحت آهي ڇاڪاڻ تہ جيڪر توهان چاهيو تہ توهان جي ٻار جو معاشي مستقبل محفوظ هجي تہ پوءِ کيس پراڻي اصولن تحت کي ڪاميابي نصيب نہ ٿينديءَ ۽ ان ۾ وڏو خطرو آهي".

مون هن کان پڇيو "پراڻي اصولن مان توهانجي ڇا مراد آهي؟" ۽ هو چوڻ ل اُسان جهڙا ماڻهو راند جي دوران جيڪي اصول پيش نظر ڪندا آهن اهي توهان ک مختلف آهن ۽ پوءِ چوڻ لڳو جڏهن هڪ ڪارپوريشن يا ڪمپني پنهنجي.اسٽاف ۾ ڇان ڪرڻ ٿي چاهي تہ پوءِ ڇا ٿيندو آهي؟.

تمام مشڪل هوندو آهي جڏهن ماڻهن کي يا ملازمن کي اها خطرناڪ خ ملنديءَ آهي تہ هو برداشت ڪن پوءِ انهن کي فڪرات گهيري وٺندا آهن ۽ انهن جي خاند وارن کي تڪليف پهچندي آهي، بي روزگاري ۾ پڻ واڌارو ايندو آهي.

مون چيو "ٺيڪ آهي پر ان ڪمپني تي ڇا گذرندو آهي خاص طور تي عوا ڪمپني تي، اسٽاڪ ايڪسچينج ۾ ڇا ٿيندو آهي؟". عام طور تي جڏهن ڪمپنيون نئي جو اعلان ڪنديون آهن تہ اسٽاڪ جي قيمت ۾ اضافو اچي ويندو آهي ۽ شيئرز ج قيمت مٿي چڙهي ويندي آهي، هن جواب ڏنو.

مون چيو" مارڪيٽ ان ڳالهه يعني ڇانٽي، بيروزگاري کي پسند ڪندي آهي، ڇاڪاڻ ته ان عمل سان ڪمپني جي اخراجات يعني خرچ ۾ گهٽتائي ٿيندي آهي".

اها خرچن ۾ گهٽتائي خواه ماڻهن جي ڇانٽي ڪرڻ سان ڪئي وڃي يا ماڻهن مزدورن جي جڳهه تي خدڪار مشينون لڳائي جيڪي انسان جي مقابلي ۾ وڌيڪ ڪم ڪرڻ جي صلاحيت رکن ٿيون ۽ ٿڪاوٽ به ڪانه ٿين هر وقت تيار پڻ رهن ٿيون. ۽ جڏهن اسٽاڪ ۾ شيئرز جي قيمتون وڌن ٿيون ته مون جهڙا ماڻهو يعني شيئر هولڊر وڌيڪ امير ٿين ٿا مختلف اصولن مان منهنجي آخر اها ئي مراد آهي.

رابرٽ نه صرف مالدار ۽ ملازم جو فرق سمجهائي رهيو هئو پر اهو پڻ ٻڌائي رهيو مو ته ڪهڙي طرح توهان پنهنجي تقدير کي پنهنجي وس ۾ ڪري سگهو ٿا. بعد انهي جي ۽ ان ۾ پيچ ڊڪ ڪنهن ٻئي فرد حوالي ڪري قسمت سڌاري سگهجي ٿي.

پر عام ماڻهو اهو نٿو چاهي ته أئين ڇو ٿو ٿئي؟ مون چيو اهي صرف اهو چوندا آهن هنن سان زيادتي ٿي آهي. انهي ڪري آءُ اها ڳالهه چوان ٿو ته ٻارن کي صرف اهو چوڻ ته اسڪول وڃو سٺا گريڊ کڻو ۽ نوڪري جي تلاش ڪريو دانشمندي کان پري آهي. رابرٽ چيو اهو فرض ڪرڻ هڪ جهالت ٿيندي ته اسڪول ۾ جيڪو ٻار تعليم پرائي رهيو آهي گريجوئيشن ڪانپوءِ جڏهن هو دنيا جي سامهون ايندو ته اها تعليم سندس لاءِ ڪافي هوندي، پر هڪ ٻار کي تعليم جي ضرورت آهي هڪ مختلف تعليم جي جيڪا انهن کي نوان اصول ۽ طريقا ڄاڻڻ ۾ زندگي سان منهن ڏيڻ ۾ مدد ڪري.

پئسن جي باري ۾ ڪي ڪجهه مخصوص اصول آهن ۽ قانون آهن جيڪي امير ماڻهن جي ميراث آهن.

هن چوڻ شروع ڪيو باقي 95% ماڻهو راند جي دوران اهي اصول اپنائيندا آهن جيڪي انهن اسڪول ۾ پڙهائي دوران ۽ گهر ۾ سکيا. ان لاءِ اڄ ڪلهه ٻارن کي صرف اهو چوڻ ته اسڪول ۾ دل لڳائي پڙهه محنت ڪر خوب مارڪون کڻ ۽ نوڪري جي تلاش ڪر ڪافي ناهن.

اڄ ڪلهه جي ٻار کي گهڻو ڪري گڏيل سڏيل پڙهائي ڪرڻ جي اشد ضرورت آهي. ان ۾ هي صلاحيت اجاگر يعني ظاهر ڪرڻي آهي ته هو پنهنجي عقلي دليلن جي بنياد تي سچ کي سچ ثابت ڪري ۽ ڪوڙ کي سچ ثابت ڪرڻ جي بحرحال ڄاڻ ضرور هجي ۽ سچ کي ڪوڙ تائين رسائي جي اهڃاڻن کي سمجهي وٺي. جيتوڻيڪ اهڙي اپياس ۾

تعليم جي اسان جي هلندڙ تعليمي نظام تي ڪوٺ آهي. مونکي ان ڳالهه جي ڪا به پروا
ناهي تہ اسڪول ۾ ڪيترا ڪمپيوٽر آهن يا تعليم تي ڪيترو پئسو لڳي رهيو آهي. ا
اسڪول انهن ٻارن کي اهو درس ڪئين ٿو ڏئي سگهي جنهن جي هن وٽ پاڻ ڄاڻ ڪانه
تہ پوءِ والدين کي پنهنجي ٻارن کي ڪئين پڙهائڻو آهي ۽ انهن کي اهي مضمون ڪئ
سيکارڻا آهن جيڪي اسڪول جي نصاب ۾ موجود نہ آهن.

توهان هڪ ٻار کي اڪائونٽنگ جي تعليم ڪئين ڏئي سگهندو؟ سڀ ک
وڏيڪ تہ توهان پنهنجي ٻارن کي سرمايي ڪاري جي باري ۾ ڄاڻ ڪئين ڏئي سگهن
جڏهن تہ انهي ساڳئي علم کان او هان پاڻ ناواقف آهيو.

مون اهو ڪيو تہ بجاءِ پنهنجن ٻارن کي هي چوڻ جي تہ هو جيڪو ڪجهہ ڪ
احتياط سان ڪن ۽ پاڻ کي محفوظ رکي ڪن، مون انهن کي هيءَ نصيحت ڪئي تہ ”
هوشياري کان ڪم وٺن ۽ خطرات کي پاڻ ڏانهن نہ سمجهو ڏجي ڏجي قدم وڌائڻ جي بج
ڪليل طور تي سامهون اچڻ جي ڪوشش ڪيو“ ، سوال هي پيدا ٿئي ٿو تہ توهان پنهنج
ٻارن کي پئسن جي باري ۾ يا ڪجهہ ٻين شين جي باري ۾ جنهن جي باري ۾ اڃ اسان گفتگ
ڪئي آهي ڪئين ٻڌائيندا؟.

مون رابرٽ کان پڇيو ”اسان ان کي ڪئين عام زبان ۾ يا عام فهم ۾ آ
سگهنداسين تہ جئين ٻار آساني سان سمجهي، جڏهن تہ اسان کي خود بہ انهي جي باري
گهٽ ڄاڻ آهي“. رابرٽ چوڻ لڳو تہ مون هن موضوع تي هڪ ڪتاب لکيو آهي. ه
ڪتاب ڪٿي آهي؟، چوڻ لڳو ”منهنجي ڪمپيوٽر ۾ گهڻي عرصي کان منهنجي ڪمپيو
۾ موجود آهي ۽ هي بيترتيب آهي ۽ ننڍن ننڍن ٽڪرن ۾ ورهايل آهي، ڪڏهن ڪڏهن
هن ۾ ٿورو ٿورو واڌارو ڪندو رهندو آهيان. پر آءٌ هن لکت کي ڪتابي شڪل ڏئي
سگهيو آهيان، مون ان ڪتاب کي ان وقت لکڻ شروع ڪيو جڏهن منهنجي ٻهرين ڪتا
”سڀ کان وڏيڪ ڪپڻ ري ڪتاب هئي پر هي ٻيون ڪتاب اڃا مڪمل نہ آهي“.

واقعي هي ڪتاب نا مڪمل هئو ننڍن ننڍن حصن ۾ ورهايل، مون فيصلو ڪ
چڏيو تہ ڪتاب واقعي قابل قدر آهي ۽ بدلجندڙ دور ۾ هن جي نهايت ضرورت آهي لح
اسان رابرٽ جي هن ڪتاب ۾ تحريري طور ڀائيواري ۾ رضامند ٿي وياسين.

مون هن کان پڇيو ته هڪ ٻار جي ڪيتري قدر مالي ڄاڻ ضروري آهي؟، هن ڇيو
جو دارومدار ان ٻار تي آهي. اگر هن کي ننڍپڻ ۾ ئي خيال اهي ته آءٌ امير ٿيڻ ٿو چاهيان ۽
ِش قسمتي سان هن جي والد امير آهي ۽ هن جي رهبري ڪرڻ ٿو چاهي.
رابرٽ چوڻ لڳو تعليم ڪاميابي جي بنياد آهي ۽ جهڙيءَ طرح تعليم جي
صلاحيت ۾ ذهني هم آهنگي ۽ چستي اهم آهي اهڙيءَ طرح اقتصادي يعني مالياتي ميدان
هو ڪامياب ٿيندو جيڪو مختلف صلاحيتن سان مالا مال هجي.
اڳيان جيڪو ڪجهه هن ڪتاب ۾ لکيل آهي اهو رابرٽ جي پنهنجي زندگي ۾
جي ٻن والدين جي باري ۾ آهي، هڪ والد ان جو سڳو پيءُ آهي جيڪو پروفيسر آهي
ليم يا فته آهي ، ٻيو سندس والد هن جي گهاٽي دوست جو پيءُ آهي ۽ اٺ درجا تعليم
ن ۽ امير ماڻهو آهي. انهن ٻنهي صلاحيتن مان رابرٽ وڏي جفا ڪشي ۽ تپسيا ڪانپوءِ
ڪو ڪجهه حاصل ڪيو آهي اهو هن ڪتاب ۾ ڏنو آهي.
هن ڪتاب ۾ رابرٽ جي ٻنهي والدين جي وچ ۾ هڪ واضح تضاد خيالن جي اڻ
بري ڏنل آهي جيڪي اهم ترين پس منظر جي نشاندهي ڪن ٿا. آءٌ اهو عرض ڪندو
ن ته پڙهندڙ حضرات هن ڪتاب جي لکڻ ڪتابي بيهڪ ۽ سنوارتي نظر کان وڌيڪ
ڪي رابرٽ جي ڳالهين، مشاهدن، مشڪلاتن، حڪمت عملين تي غور ڪن، پنهنجي
ني قابليت ۽ دانشمندي سان هنن ننڍن مثالن کي پنهنجي چوطرف جي ماحول ۾ ڳولهين
موچ جا دروازا کليل رکن ۽ مختلف راهن ۽ رستن جي تلاش ڪن.
هن ڪتاب ۾ Accounting يا Economics جهڙن سبجيڪٽن سان ڪا
جوڙ جڪ يا اختصار نه آهي بلڪ Practical لائف ۾ اهي سچا واقعا جيڪي روز مره
ِ زندگي ۾ رونما ٿين ٿا انهن تي ڳالهه ٻولهه آهي، جنهن ڳالهه تي هن ڪتاب ۾ وڌيڪ
ِني وڌي وئي آهي اها آهي صحيح سرمايي ڪار کي پئسه لڳائڻ يا استعمال يا خرچ
رڻ وقت ڪهڙين بنيادي ڳالهين کي مد نظر رکڻ گهرجي ۽ جڏهن اسان والدين
نجي ٻارن کي اسڪول وڃڻ جي نصيحت ڪندا آهيون محنت ڪرڻ جي تلقين
ندا آهيون ۽ سٺي نوڪري جي تلاش ڪرڻ جو مشورو ڏيندا آهيون ته اهو سڀ ڪجهه
ان ورجاءُ يا عادتن ڪندا آهيون. چاڪاڻ ته اسانجي دماغ ۾ اهي ڳالهيون شعور ۽ تحت
ور ۾ ويٺل آهن ۽ اهو پڻ يقين ڪرايل آهي ته اهو ئي بهتر رستو آهي. جڏهن مان رابرٽ
ن مليس ته هن جا انقلابي خيالات ٻڌي ڪري منهنجي ذهن ۾ هڪ سوچ جو طوفان اٿي

کڙو ٿيو تہ هن ماڻهو جي تعليم تہ هن تي اثر ڪيو آهي بلڪ ٻن والدين جي تربيت هن ماڻهون کي ڪندن بنائي ڇڏيو آهي. جڏهن انهن ٻنهي جي خيالن ۾ رات ڏينهن جو فرق آهي ۽ ٻئي والد هن کي پنهنجي پنهنجي رستي تي هلائڻ لاءِ ڪوشش ڪري رهيا هئا. رابرٽ جي چوڻ مطابق هڪ ڳالهہ جا ٻہ مقصد هئا، غريب پيءُ چوڻ لڳو تہ سٺي فرم ۾ نوڪري ڪر ، امير پيءُ چوڻ لڳو تہ پنهنجي فرم کول.

جڏهن تہ ٻنهي ڪمن کي هلائڻ لاءِ تعليم جي ضرورت هئي، پر جڏهن تہ انهن ٻنهي ڪمن جي مضمونن جي تعليم بلڪل مختلف هئي.

هن جي تعليم يا فتہ پيءُ جيڪو PHD هو هن کي هڪ چست ۽ چالاڪ ماڻهون ٺاهڻ لاءِ حوصلہ افزائي ڪري رهيو هئو ۽ امير پيءُ هن کي سيکاري رهيو هئو تہ چست ۽ چالاڪ ماڻهون کي ڪٿين نوڪري ۾ رکجي. ٻنهي والدين جي مختلف خيالن جي ڪري هن کي ڪافي مشڪلات سامهون آيون پر بدلجندڙ دنيا ۽ بدلجندڙ وقت کي مد نظر رکي ضروري سمجهجي ٿو تہ اسان نئين ۽ جئرات مندانہ خيال پنهنجي ذهن ۾ سمايون يا ويهاريون.

جڏهن تہ رابرٽ جو چوڻ آهي تہ جيڪڏهن اسان پنهنجن ٻارن کي ملازمتون حاصل ڪرڻ تي راغب ڪيو تہ گويا ڪہ اسان پنهنجن ٻارن کي اها نصيحت ڪري رهيا آهيون تہ هو سڄي زندگي Tax ٽيڪس جي بوجهہ جي هيٺان رهن ۽ آخر ۾ ريٽائرمنٽ وقت Pension پينشن کان بہ محروم رهن جڏهن اها هڪ اٽل حقيقت آهي تہ هڪ ملازم پيشہ ماڻهون جي ڪمائي اڌ کان وڌيڪ ٽيڪسن جي ور چڙهي وڃي ٿي . جڏهن ڪافي امڙا خاندان آهن جيڪي جنوري کان وٺي مئي جي آخر تائين جيڪو ڪجهہ ڪمائين ٿا اهو ٽيڪسن جي ور چڙهيو ٿو وڃي.

نون خيالاتِ جي حاصل ڪرڻ جي ضرورت آهي ، هي ڪتاب اهي خيالات بہ آساني سان مهيا ڪري ٿو.

رابرٽ جو چوڻ آهي تہ امير ماڻهو پنهنجي ٻارن کي تربيت مختلف انداز ۾ ڪندا رهن ٿا ، عام طور تي کائڻ پيئڻ جي ٽيبل تي گفتگو جي دوران هو پنهنجي ٻارن کي تعليم ڏيندا آهن. جنهن خيالن جو هو اظهار ڪندا آهن شايد توهان پنهنجي ٻارن سان اها ڳالهہ ٻولهہ ڪرڻ کان لنوائيندا هوندا پر هڪ پر زور گذارش تہ انهن ڳالهين کي ڳولڻ ۽ جاچڻ جي ضرور ڪوشش ڪندا رهو.

منهنجي خيال ۾ هڪ ماءُ Accountant اڪائونٽنٽ جي حيثيت ۾ تعليم ۽ سٺي نوڪري جي حاصلات ۾ رات ڏينهن لڳو رهڻ وقت جو زيان آهي. اسان کي پنهنجي ٻارن کي انهي کان وڌيڪ جامع تعليم ڏيڻ لازمي آهي. اسان کي نون خيالات ۽ مختلف تعليم جي ضرورت آهي ۽ هي هڪ بهتر نصيحت ڏيندي تہ سٺي ملازمت ۽ گڏو گڏ پنهنجو ڪاروبار شروع ڪرڻ گهرجي ۽ آخر پنهنجي ذاتي فرم کوليو.

رابرٽ جو هن ڪتاب ۾ مقصد آهي تہ ماڻهون سمجهن تہ دنيا ۾ ڪو بہ ماڻهون فارغ البال يعني گنجو ٿي سگهي ٿو يعني جيڪڏهن توهان چاهيو ٿا اڄ توهان بي روزگار آهيو، مالهي آهيو يا پيو ڪو بہ معمولي ڪم ڪندڙ توهان ۾ پاڻ کي تعليم يا فتہ ٿيڻ جي صلاحيت آهي ۽ پيا جيڪي توهان سان گڏ آهن انهن کي بہ نصيحت ڪري سگهو ٿا تہ توهان بہ پڙهي سگهو ٿا مالي خودمختيار بنجي سگهو ٿا.

هن نقطي کي ذهن ۾ رکڻ لازم اهي تہ مالياتي ذهانت دماغي تحريڪ آهي جنهن جي ذريعي توهان پنهنجي مالي مسائلن جو حل تلاش ڪري سگهو ٿا.

اڄ ڪلهہ جي زماني ۾ دنيا روز بروز تبديلي جي عمل مان گذري رهي آهي، اڄ ڪجهہ آهي سڀاڻي ڪجهہ وڌيڪ. صنعتي اليڪٽرانڪ ۽ I.T انفرميشن ٽيڪنالوجي جي ميدان ۾ انقلاب برپا ٿي چڪو آهي، ان سان گڏ Bio Tec بايو ٽيڪنالوجي.

ميٽا فريڪل سائنسز ۽ Behavioral Sciences عام ورتاءُ علم سان گڏ هر شعبي ۾ انقلابي تبديلي رونما ٿي رهي آهي. جيڪو ڪجهہ ٿي رهيو آهي ان لاءِ سوچڻ بہ ممڪن ناهي. اسان وٽ جادوئي لٺ ڪونهي بلڪہ هڪ ڳالهہ جو يقين آهي تہ اڳيان جيڪي تبديليون وقوع ٿيڻ واريون آهن اهي اسانجي سوچ جي حدن کان ٻاهر آهن ۽ اسان نٿا ڄاڻون تہ سڀاڻ ڇا ٿيندو. مگر جيڪو ڪجهہ بہ هجي اسانجي هٿ ۾ آهي، بہ بنيادي متبادل آهن.

(1) راند ۾ پاڻ کي محفوظ ڪري کيڏو

(2) راند کي هوشياري ۽ چالاڪيءَ سان کيڏو

ان لاءِ اسان کي تياري ڪرڻي پوندي نين ضروريات جي عين مطابق تعليم حاصل ڪرڻي پوندي ۽ پاڻ ۽ پنهجي ٻارن جي مالياتي صلاحيتن کي جهنجهوڙڻو پوندو.

باب پهريون

رابرٽ ڪيوساڪي جي ڪهاڻي سندس زباني

منهنجا ٻہ پيءُ هئا ، هڪڙو امير هئو ۽ هڪڙو غريب ، هڪڙو تمام وڏو پڙهيل لکيل ذهين جنهن وٽ Ph.D ڊگري جنهن انڊر گريجوئيشن جو چار سالہ جو ڪورس ٻن سالن ۾ مڪمل ڪيو ان کان شين فورڊ يونيورسٽي ، يونيورسٽي آف شڪاگو ۽ نارٿ ويسٽرن يونيورسٽيز ۾ اعليٰ تعليم حاصل ڪيائين ۽ انهي دوران ڪيس حڪومت جي طرفان وظيفو ملندو رهيو. جڏهن منهنجي ٻئي پيءُ جي تعليم جو حال اهو هئو جو هو اٺين جماعت بہ مڪمل نہ ڪري سگهيو.

ٻئي پنهنجيّ پنهنجي فيلڊ ۾ ڪامياب هئا ۽ محنتي پڻ ، ٻنهي جي چڱي آمدني هئي ، جڏهن تہ هڪ پيءُ هميشہ پئسن لاءِ جدوجهد ڪندو رهيو ، جڏهن تہ ٻيو پيءُ هوائي(امريڪي رياست) جو امير ترين ماڻهو ٿي ويو. هڪڙو جڏهن فوت ٿيو تہ پنهنجي پونئيرن لاءِ تمام گهڻي دولت ڇڏي ويو ۽ ٻيو جڏهن فوت ٿيو تہ پنهنجي ٻارن جي مٿان قرض جو بوجهہ منتقل ڪري ويو.

ٻئي ڄڻا مضبوط هئا ، بااثر هئا ۽ طلسماتي شخصيتن جا مالڪ هئا ، ٻئي مونکي نصيحت ڪندا هئا جڏهن تہ هڪڙو جيڪا ڳالهہ چوندو هئو اها ٻئي جي خيالن ۾ نصيحت جي مخالف هوندي هئي.

منهنجا ٻئي والد تعليم کي پسند ڪندا هئا مگر سليبس Syllabus ۾ سندن خيال مختلف هوندا هئا . بجاءِ انجي تہ آءٌ هڪ جي نصيحت قبول ڪريان ۽ ٻئي جي نصيحت کي رد ڪريان ، آءٌ انهن جي نصيحتن جي روح کي سامهون رکيٰ انهن تي غور ڪيو ۽ ٻنهي جو تقابلي جائزو ورتو ۽ جيڪو ان نصيحت مان موزون هوندي هئي آءٌ ان تي عمل ڪندو هئس.

مشڪل اها هوندي هئي تہ جيڪو امير هئو اهو ڇڻ پوري طرح امير نہ هئو ۽ جيڪو غريب هئو اهو بہ پوري طرح غريب نہ هئو. ٻنهي پنهنجي ڪيريئر جي شروعات ڪئي هئي ، ٻنهي کي پئسہ ڪمائڻ جي ڏاڍي حوس هئي تہ جئين پنهنجي خاندان جو

گذارو ڪري سگهن ، ۽ اخراجات جو بوجهه کڻي سگهن . پر پئسي جي باري ۾ ٻنهي جو نقطہ نظر مختلف هئو. مثال جي طور هڪ جو چوڻ هو "پئسہ سان پيار سيني براين جي پاڙ آهي" ، ۽ جڏهن تہ ٻئي جو چوڻ هو تہ "پئسي جي کوٽ سيني براين جي پاڙ آهي".

هڪ فرمانبردار پٽ جي حيثيت سان مونکي ٻنهي جون ڳالهيون ٻڌڻيون پيون ٿي ، جڏهن تہ هڪڙو هڪڙي ڳالهہ ڪندو هئو ۽ ٻيو وري ان کان مختلف. خاص طور تي پئسي جي معاملي ۾ ٻنهي جا ذهن ۽ فڪري سوچ بلڪل مختلف هئا ، نتيجو اهو نڪتو جو ٻنهي جي نقطہ نظر کي سمجهڻ لاءِ منهنجي دل ۾ خواهش جنم ورتو ۽ آءُ ڪلاڪن جا ڪلاڪ انهن ڇيل ۽ ٻڌل ڳالهين تي سوچ ويچار ڪندو هئس.

منهنجو گهڻو وقت ان سوچ ۾ گذري ويندو هو تہ هنن جيڪي ڪجهہ چيو انهي جي حقيقت ڇا آهي ، ڇا اهو صحيح آهي يا غلط ، آءُ پنهنجو پاڻ کان سوال ڪندو هوئس "اثهن ائين ڇو ڪيو؟".

وري اهو ساڳيو سوال ٻئي والد جي چيل ڳالهہ کي سامهون رکي ڪندو هوس. منهنجي مشڪل تمام آسان ٿي ويندي هئي جي هي لفظ چوڻ کانپوءِ ها ان بلڪل سچ چيو آهي آءُ ان سان متفق آهيان . يا وري هي الفاظ چئي ان کي رد ڪر ڇڏيندو هوئس "پوڙهي کي ڪا بہ خبر نہ آهي بس پيو ٿو چاڙي هڻي" ، ان کان علاوه ٻئي والد جن سان آءُ ڏاڍو پيار ڪندو هوس انهن مونکي سوچڻ تي مجبور ڪري ڇڏيو ۽ آخرڪار اها سوچڻ جي عادت هميشہ لاءِ مون ۾ بسيرو ڪري وئي ۽ پوري زندگي ڪڏهن بہ سوچ ويچار کانسواءِ ڪو بہ فيصلو نہ ڪيو آهي.

انتخاب جي انهي مرحلي مونکي تمام گهڻو سيکاريو جيڪو ايندڙ ڏينهن ۾ منهنجي لاءِ فائديمند رهيو ، جيڪڏهن بغير سوچي سمجهي آءُ ڪو بہ فيصلو قبول ڪريان ها ۽ ٻئي کي رد ڪريان ها تہ شايد آءُ ڪڏهن بہ ڪاميابي سان هم ڪنار نہ ٿي سگهان ها.

امير جو امير ٿيڻ ، غريب جو غريب ٿيڻ ۽ وچولي طبقي جو قرض جي بوجهہ جي هيٺيان دٻيو رهڻ جا تمام گهڻا سبب آهن. جن مان سڀ کان اهم ترين اهو آهي تہ پئسہ جي باري ۾ اسڪول ۾ تعليم جي دوران ان جي اهميت کي ڪڏهن بہ اوجاگر نہ ڪيو ويو آهي ، جڏهن تہ پئسہ جي باري جيڪو ٿورو گهڻو اسين ڄاڻون ٿا اهو ڪجهہ اسان گهر مان ئي سکون ٿا . اسان منجهان ڪوڙ سارا ماڻهون پنهنجي والدين کان پئسي جي باري ۾ معلومات

حاصل ڪندا رهن ٿا تہ پوءِ هڪ غريب والد يا والده پنهنجي ٻار کي پئسي جي باري ۾ ڇا ٻڌائي سگهندا ، اهي تہ صرف اهو ئي چوندا تہ "اسڪول وڃو ۽ پڙهائي ۾ دل لڳايو" ، ٿي سگهي ٿو تہ اهو ٻار اعليٰ مارڪن سان گريجوئيشن جي ڊگري حاصل ڪري وٺي مگر غريب والدين جي لڳاتار روايتي نصيحتون انهي ٻار جي دماغ کي ڪنهن خاص سانچي ۾ بند ڪري ويٺا آهن.

پئسي جي باري ۾ اسڪول ۾ ڪو نہ ٿو پڙهايو وڃي اتي ان کي پيشہ ورانہ تعليم ڏني ويندي آهي ۽ ان کي خاصا وزني مضمون پڙهايا ويندا آهن، مگر مالياتي تعليم کان چشم پوشي ڪئي ويندي آهي، ان جي نتيجي ۾ ائين ٿيندو آهي تہ پئسي يا سرمايي جي مضمون جي باري ۾ معلومات انتهائي ناقص هوندي آهي، جتي بنيادي طور تي مضمون ئي وجود نہ ٿو رکي تہ ان جي اهليت يا اهميت ۾ ڪهڙو واڌارو ٿيندو. اهو ئي سبب آهي جو بينڪر، ڊاڪٽر ۽ اڪائونٽنٽ جدا اسڪول جي پڙهائي دوران لازماً بهترين گريڊ حاصل ڪيا هوندا پئسن جي باري ۾ هنن جي معلومات ڪيتري نامڪمل آهي ۽ تمام زندگي روايتي طور پئسن ڪمائڻ جي جهنجهٽ ۾ گرفتار رهن ٿا.

اسان جا ايڏا وڏا قومي قرض انهن جو سبب اهي ئي انتهائي پڙهيل لکيل سياستدان ۽ اعليٰ تعليم يافتہ حڪومتي آفيسر ئي آهن، جيڪي بغير سوچي سمجهي مالياتي فيصلو ڪن ٿا، جيڪو اڳتي هلي ملڪ ۽ قوم لاءِ هاڃيڪار ثابت ٿئي ٿو. جڏهن آءُ نئين صدي جي طرف ڏسندو آهيان تہ مونکي اهو سوچي خوف طاري ٿي ويندو آهي تہ لکن جي تعداد ۾ نوان ماڻهون زندگي جي دهارا ۾ شامل ٿين ٿا جن کي مالي ۽ علاج جي ضرورت پيش ايندي، مالي مدد لاءِ انهن جو دارو مدار حڪومت تي يا سندن خاندان تي هوندو، ان وقت ڇا ٿيندو جڏهن علاج معالج ۽ سوشل سڪيورٽي ادا ڪرڻ لاءِ خزاني ۾ پئسو نہ هوندو، ان قوم جو ڇا حال ٿيندو جيڪڏهن ٻارن کي مالياتي شعور کان دوران تعليم کان واقف نہ ڪرايو ويو ۽ اهو فرض والدين جي ذميداري ۾ ڇڏيو ويو تہ هو پنهنجي ٻارن کي اقتصاديات جي باري ۾

ٻڌائين. انهن والدين ۾ يا تہ غريب هوندا يا غربت ڏانهن وڌي رهيا هوندا. ڇاڪاڻ تہ منهنجا ٻہ بااثر پيءُ هئا، مون انهن کان سکيو ٻنهي جي نصيحتن تي بهتر طريقي سان سوچ ويچار ڪندو هوئس اهڙي طرح مونکي هڪ اٿاهہ تجربو حاصل ٿيو.

هڪڙو والد مونکي چوندو هيو "مونکي هن شي جي خريد ڪرڻ جي طاقت ڪانهي" جڏهن ٻئي مونکي اهي لفظ وري چوڻ کان منع ڪري ڇڏيو ۽ مونتي اهو زور ڏنو ويو تہ آءٌ چوان تہ "آءٌ ڪهڙي طرح انهي شي کي خريد ڪرڻ جي قابل ٿي سگهندس" ، هڪڙو بيان آهي تہ ٻيو سوال آهي . هڪڙي سان توهان قناعت ۽ صبر و شڪر اختيار ڪري وٺندا آهيو ۽ ٻيو توهان کي سوچڻ تي مجبور ڪندو آهي . منهنجو جلدي امير ٿيڻ وارو پيءُ مونکي اهي لفظ چئي ان جو مطلب بيان ڪندو آهي .

آءٌ هن شي کي وٺڻ جي طاقت نٿو ساري سگهان ايئين چئي ڪري اوهانجو ذهن سوچ ويچار ڪرڻ کان آري ٿي ويندو آهي . جڏهن توهان سوال ڪندا آهيو تہ آءٌ هن شي کي ڪئين ڪر خريد ڪري سگهان ٿو؟ . تہ توهانجو ذهن ڪم ۾ لڳي ويندو آهي . انهي جو اهو هر گز مقصد نہ آهي تہ خواهشات کي بي لغام ڪري جيڪو جيءُ چاهي اهو خريد ڪريان. پر ذهن جي مشق جو هن کي جنون جي حد تائين شوق هئو. جيڪو دنيا جو طاقت ور ترين ڪمپيوٽر آهي . منهنجو ذهن روز بروز طاقت وٺندو رهيو . ڇاڪاڻ تہ آءٌ هن کي روزانہ مشق ڪرائيندو آهيان . جئين جئين منهنجو ذهن طاقتور ٿيندو تيئن تيئن آءٌ گهٽي کان گهٽو پئسہ ڪمائيندو رهندس . اهو جواب تہ آءٌ هن شي جي خريد ڪرڻ جي طاقت نہ ٿو رکان . ذهني سستي جي علامت آهي .

ٻئي والدين سخت محنت ڪندڙ هئا پر هڪڙو والد جي هڪڙي عادت هئي جڏهن بہ پئسي جو معاملو آيو تہ هو پاڻ کان لاتعلق ٿي ويندو هو ۽ پنهنجي ذهن کي سمهاري ڇڏيندو هو ۽ جڏهن ٻيو والد ان وقت متحرڪ ٿي ويندو هو . ان جو نتيجو اهو نڪتو تہ آخرڪار هڪڙو دولتمند ٿيندو ويو ۽ ٻيو مفلس .

اهو بلڪل اهڙي طرح ئي آهي تہ هڪڙو شخص روزانہ جم ۾ وڃي ورزش ڪندو رهي ۽ ٻيو گهر ۾ آرام ڪرسي تي ويهي آرام سان TV جا پروگرام ڏسي رهيو هجي . جئين تہ باقاعدگي سان هر روز جم ۾ وڃي ورزش ڪرڻ سان جسم مظبوط ٿيندو آهي ۽ صحت بهتر ٿيندي آهي اهڙي طرح روزانہ ذهني ورزش سان ذهن مظبوط رهي ٿو ۽ گڏو گڏ دولت ۾ واڌارو ٿئي ٿو. سستي ذهن ۽ صحت ٻنهي لاءِ نقصانڪار آهي .

منهنجي ٻنهي والدين جي نظرين ۾ ضد رهندو هو . هڪڙي جو عقيدو اهو هوندو هو تہ دولتمندن کي وڌيڪ Tax ڏيڻ گهرجي تہ جئين غريب ۽ غريبن جي مدد ٿي سگهي . ٻئي جو چوڻ هو تہ Tax جي ادائيگي سان انهن ماڻهن کي سزا ڏني ٿي وڃي جيڪي پئسو

پيدا ڪن ٿا ۽ انهن ماڻهن کي نوازيو وڃي ٿو جيڪي ڪجهہ بہ ڪو نہ ٿا ڪن ۽ بيڪار جو وقتِ ذيان ڪن ٿا . هڪ جو چوڻ هئو تہ دل لڳائي پڙهائي ڪر تہ جئين سٺي گريڊ ۾ پاس ٿين تہ بهتر فرم ۾ نوڪري ملئي ، ٻئي جو چوڻ هو تہ محنت ڪري پڙهائي ڪر تہ جئين سٺي فرم خريد ڪري سگهين .

هڪ جو چوڻ هئو تہ منهنجي تنگي جو سبب منهنجا ٻار آهن ، ٻئي جو چوڻ هو تہ مونکي هر صورت ۾ پئسہ ڪمائڻا آهن جئين تہ منهنجا ٻار آهن . هڪ چوندو هو تہ جڏهن پئسہ جو معاملو هجي تہ تمام گهڻو احتياط ڪريو خطري ۾ نہ پوڻ گهرجي ، ٻيو چوندو هو تہ خطره سان منهن ڏيڻ جي صلاحيت پيدا ڪريو. هڪ کي اهو يقين هئو تہ اسان جو گهر اسانجي سڀ کان وڏي دولت ۽ سرمايو آهي ، ٻيو چوندو هو تہ منهنجو گهر اضافي بوجهہ آهي ۽ جيڪڏهن اها سرمايي ڪاري آهي تہ مصيبت جو انديشو آهي .

ٻئي چئا وقت سر پنهنجي واجبات ادا ڪندا رهندا هئا . هڪ شروعات ۾ ادا ڪندو هو جڏهن تہ ٻيو سڀ کان آخر ۾ . هڪ جو خيال هئو تہ حڪومت يا ڪمپني اسان جي ضرورتن جي سارسنڀالڪري ۽ هر وقت پگهار ۾ واڌاري جو فڪر رهندو هيس ۽ هو رٽائرمنٽ کان پوءِ مناسب منصوبا بندي جي تلاش ۾ لڳو رهندو هو ، علاج ۽ معالج جي اسڪيمن باري ۾ سوچيندو هو ، پنهنجي ٻن چاچن مان هو تمام گهڻو متاثر رهندو هو جن فوج مان 20 سالن کان پوءِ رٽائرمنٽ ڪئي ۽ کين ڪافي رقم ملي ۽ علاج ۽ معالج جون سهولتون پڻ هنن کي مليون ، جڏهن منهنجو والد هر وقت اها سوچ رکندو هو تہ هن فوج چو نہ جوائن ڪئي ، يونيورسٽي ۾ هن کي صرف هڪ ڳالهہ متاثر ڪندي رهي تہ هتي هر ماڻهون پنهنجو مقرر وقت پورو ڪري سگهي ٿو کيس نوڪري مان نہ ڪڍيو ويندو .

چوندو رهندو هو تہ مون نهايت محنت سان حڪومت جي خدمت ڪئي آهي ، هو سهولتن جو حقدار آهي .

ٻيو پيءُ مالياتي معاملن ۾ خود مختياري جو قائل هئو ، اهو حقداري جي ذهنيت جي خلاف ڳالهائيندو هو ، هن جو اهو خيال هئو تہ ائين ڪرڻ سان ڪمزور ۽ ضرورت مند ماڻهن جي تعداد ۾ وڌارو ٿي رهيو آهي ، هو ان ڳالهہ تہ هميشہ زور ڏيندو هو تہ انسان کي مالي طور تي خود ڪفيل رهڻ گهرجي . هڪڙي مونکي زبردست درخواست ۽ بايو ڊيٽا لکڻ جو طريقہ ڪار ٻڌايو هئو تہ جئين آءُ آساني سان ملازمت تلاش ڪري سگهان ۽ ٻئي مونکي

مظبوط تجارتي ۽ مالياتي منصوبہ بندي جي باري ۾ پڙهايو تا ڪه مان نوڪريون پيدا ڪري سگهان.

هاڻي مونکي اها خبر پئجي وئي هئي ته خيالات جي بلبوتي يعني آڌار تي ماڻهون پنهنجي زندگي سنوارين ٿا . مثال طور منهنجو غريب پيءُ چوندو هو ته آءُ ڪڏهن به دولت مند نه ٿيندس ۽ آخر ڪار پيشن گوئي سچ ثابت ٿي . اِن جي برعڪس منهنجو دولت مند پيءُ پاڻ کي هميشه دولتمند تصور ڪندو رهندو هئو ۽ چوندو هو ته آءُ امير ماڻهون آهيان ۽ امير ماڻهون هيئن نه ڪندا آهن هُو نه ڪندا آهن . هڪ دفعي ڪيس سخت خسارو ٿي پيئو ۽ ڪنگال ٿي ويو ان جي باوجود هو پاڻ کي دولت مند تصور ڪندو رهيو. هو پاڻ کي حوصلو ڏيڻ لاءِ هي چوندو هو ته غريب ٿيڻ ۽ ڪنگال رهڻ ۾ فرق آهي . پئسه جو فقدان وقتي آهي جڏهن ته غربت لامحدود. منهنجو امير پيءُ چوندو هو دولت طاقت آهي.

اسانجي خيالن جو تخمينه ۽ انهن جي اهميت جو اندازو ڪرڻ شايد ممڪن نه آهي پرننڍپڻ کان ئي مونکي ان ڳالهه جو چڱي طرح اندازو ٿي ويو هئو ته پنهنجي خيالات جي جاچ ڪريان ۽ انهن جو اظهار ڪريان . مون محسوس ڪيو ته منهنجو غريب پيءُ ان لاءِ غريب نه هئو ته سندس آمدني گهٽ هئي . هن جي آمدني تمام سٺي هئي پر پنهنجي خيالات ۽ ڪارڪردگي ۾ ائين هو.

ننڍپڻ ۾ ئي مونکي انهي ڳالهه جو خاصو شعور ٿي ويو هئو ته ڪهڙن خيالن کي آءُ ذهن ۾ رکان ۽ انهن جي نشو نما پڻ ڪريان . مونکي ڪنهن جي ڳالهه پڌٽي آهي . امير يا غريب پيءُ جي . منهنجو دولت مند پيءُ دولت مند ٿيڻ لاءِ محنت سان پڙهڻ جو مشورو ڏيندو هو ۽ هو چاهيندو هو ته دولت جي معجزاتي اثرن جي باري ۾ ڄاڻ رکان . دولت کي ڪٿين ڪار آمد بڻايو ويندو آهي . اهي ڪهڙا طريقا آهن جن سان دولت کي تابع فرمان ڪري وڏيڪ دولت پيدا ڪري سگهجي . هو بار بار چوندو هو ته مان پئسه لاءِ ڪم ڪو نه ٿو ڪريان پئسو منهنجي لاءِ ڪم ڪندو آهي.

نون سالن جي عمر ۾ مون فيصلو ڪري ورتو هئو ته مونکي امير پيءُ جي نصيحتن کي پنهنجي پلاند سان ٻڌڻو آهي . ۽ انهن تي عمل ڪريان ، ان ڪانپوءِ مون پنهنجي غريب پيءُ جي نصيحتن کي پنهنجي ذهن ۾ رکڻ جي اجازت نه ڏني . جڏهن ته هو تمام وڏو پڙهيل لکيل ۽ عڪابر قسم جو ماڻهو هئو.

رابرٽ فراسٽ منهنجو پسنديده شاعر آهي . مونکي هن جون ڪافي نظمون ۽ شعر سٺا لڳندا آهن . جن مان سڀ کان وڌيڪ پسند ڪندو آهيان اهو نظم آهي "رستو جيڪو نہ اختيار ڪيو ويو" . آءٌ هن کي روزانہ ورجائيندو آهيان .

رستو جيڪو نہ اختيار ڪيو ويو

هڪ ٻهروپي جهنگل ۾ ٻہ رستہ مختلف رخن ۾ موجود آهن ،
ٻنهي رستن تي سفر ڪرڻ ناممڪن هئو.
آءٌ اڪيلو مسافر دير تائين انهي سوچ ۾ ٻڏل رهيس ،
هڪ رستي تي پري تائين نظر وڌي ايتري تائين جو هو اڳتي
وڃي موڙ کائي نظرن کان اوجهل ٿي وڃي ٿو
۽ پوءِ ٻئي رستي تہ هلڻ لڳس ،
غالباً رستو منهنجي توجهہ جو گهڻو طلب گار هئو.
ڇاڪاڻ تہ ان تي گاهہ ڦٽل هئو ۽ ڪنهن پير جو نشان نہ هئو
۽ جڏهن آءٌ ٿورڙو اڳتي هليس تہ ان تي بہ ڪافي آمد رفت جا آثار نظر آيا ،
۽ لڳاتار هڪ ڏينهن تائين انهي رستي تي هلندو رهيس
۽ هاڻي واپسي ممڪن نہ هئي."
هڪ وڏي عرصي کانپوءِ ٿڌو ساهہ کڻي آءٌ چوان تہ جنگل ۾ ٻہ رستا هئا ،
۽ آءٌ ان رستي تي هليس جنهن تي آمد و رفت تمام گهٽ هئي ،
۽ صرف ان انتخاب ۾ منهنجي زندگي تي تمام اهم اثرات ڇڏيا ڇڪا .
(رابرٽ فراسٽ 1916ع)

هن سان تمام پري تائين پهچ جا نتيجا اخذ ٿيا . جڏهن مون اهو فيصلو ڪري ورتو تہ ڪنهن جي ڳالهہ ٻڌڻي آهي تہ دولت جي باري ۾ منهنجي تعليم شروع ٿي وئي . 30 سالن تائين منهنجي دولت مند پيءُ منهنجي تربيت ڪئي .

ايتري تائين جو منهنجي عمر 39 سال ٿي وئي ۽ جڏهن هن کي اهو اندازو ٿيو تہ اهم نقطا جيڪي هن جي ڪند ذهن ۾ پهچائڻ چاهيان ٿي انهن هن تي سٺي نموني گرفت ڪئي آهي تہ هن وڌيڪ پڙهائڻ کي روڪي ڇڏيو.

دولت طاقت جو هڪڙو قسم آهي پر ان کان وڌيڪ ضروري آهي اقتصادي ، پئسو ايندو ۽ ويندو رهندو آهي . جيڪڏهن توهان کي انهي ڳالهہ جو علم ملي تہ

امير پيءُ غريب پيءُ

پنهنجي ڪئين چمڪار ڏيکاري ٿو تہ پوءِ توهان هن تي قابو پائي هڪ دفعو وري دولت ڪمائي وٺندا آهيو.

مثبت سوچ رکڻ جي باوجود ماڻهون صرف ان لاءِ ڪامياب نہ ٿيندا آهن تہ اهي اسڪول جي پڙهائيءَ دوران پئسي جي ڪمُ ڪرڻ جي طريقہ کان ناَ واقف رهندا آهن . جئين تہ 9 سالن جيءَ عمر ۾ مونَ شروعات ڪئي تہ جيڪو سبق منهنجي امير پيءُ مونکي سيکاريو اهو سادو هئو ۽ جڏهن منهنجي پڙهائي مڪمل ٿي تہ مونکي اندازو ٿي ويو تہ صرف ڇهہ سبق هئا ، 30 سالن جي دوران منهنجي پيءُ اهي ئي سبق منهنجي ذهن ۾ وجهڻ جي ڪوشش ڪئي.

هي ڪتاب انهن ڇهن سبقن يا اصولن جي باري ۾ آهن ۽ انهن کي مون ايترو آسان فهم ۾ ڪيو آهي جيترو منهنجي امير پيءُ منهنجي لاءِ ناهيا هئا . هي جواب نہ آهن مگر رهنما اصول آهن اهڙا رهمنا اصول جيڪي توهان ۽ توهانجي اولاد کي دولتمند ٿيڻ ۾ مدد گار ٿيندا . خواه هن بدلجندڙ دنيا ۾ ڪہ اهڙا بہ غير يقيني واقعات رونما ٿين ، هي اصول هميشہ لاءِ روشني جا مينار بنجي اوهانجي رهنمائي ڪندا .

سبق پهريون —— دولت مند پئسن لاءِ ڪم نہ ڪندا آهن .

سبق ٻيون —— اقتصادي تعليم ڇو ضروري آهي .

سبق ٽيون —— پنهنجي ڪم سان ڪم رکو.

سبق چوٿون —— ٽيڪس جي تاريخ ۽ فرمن جي اهميت.

سبق پنجون —— دولتمند پئسي جي ايجاد ڪندا آهن .

سبق ڇهون —— سکڻ لاءِ محنت ڪريو پئسہ ڪمائڻ لاءِ محنت نہ ڪريو.

باب پيون

سبق پهريون

دولت مند ماڻهو پئسن لاءِ ڪم نہ ڪندا آهن.

بابا چاوهان مونکيّ ٻڌائي سگهندا تہ ماڻهو اُمير ڪيئن ٿيندو آهي؟منهنجي پيءُ شام واري اِخبار هٿ مان هيٺ ٽيبل تي رکي ۽ سواليہ انداز ۾ چوڻ لڳو پٽ تون اميرچو ٿيڻ ٿو چاهين ؟

چوَ تہ اڄ جمي جي ماءُ هڪ نئي خوبصورت ڪيڊلڪ ڪار ۾ گهمي رهي هئي ۽ اڄ هفتي جي آخري ڏينهن هو پنهنجي ساحل (Beach) واري ڪاٽيج ۾ سير و تفريح لاءِ وڃي رهيا هئا . جمي جا ٻي دوست بہ انهن سان گڏ هئا مگر مونکي انهن دعوت نہ ڏني ۽ انهن مونکي چيو هو ان لاءِ مونکي گڏ نتا وٺي وڃن تہ اسين تمام غريب آهيون. مون چيو ـ ڇا انهن ائين چيو؟ ، منهنجي پيءُ بي يقيني جي انداز ۾ پڇيو ـ "بلڪل انهي طرح" مون ڏک واري لهجي ۾ جواب ڏنو ـ منهنجي پيءُ ڪنڌ ڦيرايو، عينڪ اُکين تي رکي ۽ هو وري اخبار پڙهڻ ۾ شروع ٿي ويو ۽ آءُ جواب جي انتظار ۾ ويٺو رهيس .هي قصو 1956ع جو آهي ۽ منهنجي عمر انهي وقت 9 سال هئي .قسمت سان مان انهي اسڪول ۾ تعليم حاصل ڪري رهيو هوس جتي گهڻو تر امير ماڻهن جا ٻار تعليم پرائيندا هئا . جنهن علائقي ۾ اسانجو گهر هئو اتي گهڻو ڪري ڪمند جو فصل وڏيڪ ٿيندو هو . زميندار ۽ ٻيا با اثر ماڻهون جهڙوڪ ڊاڪٽر ، تاجر ، بينڪر پنهنجي ٻارن کي هن ئي اسڪول ۾ تعليم پرائڻ لاءِ موڪليندا هئا هتي پهرين ڪلاس کان وٺي ڇهين ڪلاس تائين پڙهايو ويندو هئو. ان کانپوءِ انهن ٻارن کي ٻين پرائيويٽ اسڪولن ۾ موڪليو

ويندو هئو. جتيِن تہ اسانجو گهر اسڪول جي ٻي گهٽي ۾ واقع هئو ان ڪري ئي شايد مونکي بہ اتي ئي داخل ڪيو ويو ۽ اگر اسان ڪنهن ٻي هنڌ رهائش پذير هجون ها تہ شايد مونکي بہ ڪنهن ٻئي اسڪول ۾ موڪليو وڃي ها . جتي مون جهڙا ٻار تعليم پرائي

سگهن ها ۽ پوءِ آءٌ سنڌ گريڊ کٽي پبلڪ انٽرميڊيئٽ ۽ گورنمينٽ هائي اسڪول ۾ هليو ويچان ها ڇاڪاڻ تہ مون جھڙن انهن ٻارن ۽ مون لاءِ پرائيوٽ اسڪول ڪو نہ هئا.

منهنجي پيءُ آخر اخبار کي هيٺ رکيو ۽ هو هڪ گهري سوچ ۾ ٻڏل هو. هاڻي هن آهستگي سان ڳالهائڻ شروع ڪيو "منهنجا ٻچا جيڪڏهن تون امير ٿيڻ چاهين ٿو تہ پوءِ توکي پئسہ ڪمائڻ جو هنر يا طريقو سکڻو پوندو". "آءٌ ڪئين ٿو پئسہ ڪمائي سگهان" مون پڇيو.

"پنهنجي دماغ ۽ ذهن کي استعمال ڪرڻ سان پٽ" ۽ هو مشڪيو. هن جو مطلب هي هئو تہ مان توکي ايترو ئي ٻڌائي سگهان ٿو يا هي تہ انهي سوال جو جواب مون وٽ ڪو نہ آهي، مونکي تنگ نہ ڪريو.

هڪ ڀائيچارو نهي ٿو.

بلڪل ٻئي ڏينهن مون پنهنجي ويجهي دوست مائيڪ کا اها روئيداد ٻڌائي تہ منهنجو پيءُ ڇا ٿو چوي. جيتري حد تائين منهنجو خيال آهي هن اسڪول ۾ آءٌ ۽ مائيڪ ئي غريب شاگرد هئاسين ڇاڪاڻ تہ مائيڪ بہ حادثاتي طور تي هن اسڪول ۾ داخل ٿيو هيو، هي اسڪول انهي ضلعي ۾ موجود هئو جنهن جو مائيڪ رهاڪو آهي ۽ انهي ڪري مائيڪ کي هن اميرن

جي اسڪول ۾ داخلا ملي وئي. اسان غريب تہ نہ هئاسين پر جڏهن ٻين ڇوڪرن وٽ نوان نڪور بيس بال Baseball دستانا، نيون نيون سائيڪلون جن تي اسانجي نظر پوندي هئي تہ اسان پاڻ کي غريب سمجهندا هئاسين. اسان جا والدين اسانجون بنيادي ضرورتون جئين تہ سٺو کاڌو خوراڪ، سٺي رهائش، سٺا ڪپڙا وغيرهہ تہ مهيا ڪندا هئا. منهنجو والد چوندو هئو "جيڪڏهن توهان کي ڪنهن بہ شي جي ضرورت پوي تہ توهان کي ان لاءِ محنت ڪرڻ گهرجي، ڪم ڪرڻ گهرجي، مزدوري ڪرڻ گهرجي.

اسان کي گهٽ ئي شين جي ضرورت هئي پر نون سالن جي ٻارن لاءِ ڪم ڪرڻ جا موقعا ميسر نہ هئا. "پئسہ ڪمائڻ لاءِ اسانکي ڇا ڪرڻ گهرجي" مائيڪ هڪ ڏينهن مونکان پڇيو.

"مونکي ڪا بہ خبر نہ آهي" مون جواب ڏنو، ڇا تون منهنجو ڀائيوار Patener ٿيڻ پسند ڪندين"، ۽ هو ان تي راضي ٿي ويو. هاڻي ان هفتي جي پهرين صبح اسان ٻئي ڀائيوار ٿي وياسين. صبح دير تائين اسان سوچيندا رهيا سين تہ پئسہ ڪئين ڪمائجن، ان دوران

اسان اهو بہ اهو سوچي رهيا هئاسين تہ جمي جا دوست ۽ جمي سمنڊ ڪناري ڏاڍو لطف اندوز ٿي رهيا هوندا . انهي سوچ مان اسانکي تڪليف ضرور ٿي رهي هئي پر هڪ فائدو اهو ٿيو جو لڳاتار پئسہ ڪمائڻ جي باري ۾ اڳ ڪڏهن بہ اهڙي رٿا بندي ڪا نہ ڪئي هئي سين ، آخر منجهند تائين اچانڪ اسانجي ذهن ۾ هڪ بجلي جي ڪرنٽ وانگر هڪ خيال ذهن ۾ آيو ۽ مائيڪ ٻڌايو تہ هي خيال هڪ سائنس جي ڪتاب ۾ موجود هئو ، ۽ خوش ٿي اسان زور سان هڪ ٻئي سان هٿ ملايو ، هاڻي هن پائيچاري ۾ ڪجهہ ڪرڻ لاءِ موجود هو .

اڳئين هفتي ڪان وٺي ڪيترن ئي هفتن تائين آءٌ ۽ مائيڪ پنهنجي پاڙيسرين جي تقريبَ سيني گهرن ۾ دروازا وڄائي انهن کي درخواست ڪندا رهياسين تہ هو پنهنجي گهر مان خالي ٿيل ٽوٿ پيسٽ Tooth Paste جا ٽيوب اسان لاءِ مهرباني ڪري رکي ڇڏين ، گهڻا تڻا پاڙيسري هن عجيب درخواست تي حيران ٿيڻ لڳا ۽ مسڪرائي هامي ڀري رهيا هئا .ڪجهہ پاڙيسري وري ڇوڻ لڳا تہ توهان هنن ٽوٿ پيسٽ جي خالي ٽيوبن جو ڇا ڪندؤ. ان جي جواب ۾ اسان چيو ـ هي اسان جو ذاتي معاملو آهي ، اسان ان کي توهان اڳيان ظاهر نٿا ڪري سگهون ڇاڪاڻ تہ هي ڪاروبار جو هڪ راز آهي .

منهنجي امڙ ، منهنجي هن طرز عمل جي ڪري ڪافي پريشان هئي ، هاڻي اسان واشنگ مشين جي پرسان پهچي گهر ۾ اهي ٽوٿ پيسٽ جا ٽيوب جمع ڪندا رهيا سين ۽ ڏينهون ڏينهن اهو وڏو ڍير ٿيندو ويو ، آخر ڪار تنگ ٿي ڪري منهنجي امڙ سخت رويو اختيار ڪيو ، هوءِ هاڻي پاڙيسرين جا استعمال شده ٽيوب گندي حالت ۾ گڏ ڪيل ڏسي ڪيس چڙ اچي رهي هئي ، هوءِ ڇوڻ لڳي تہ توهان هي ڇا ڪري رهيا آهيو؟ ، هن پڇيو ۽ ڇوڻ لڳي تہ مان اها ڳالهہ ٻڌڻ نٿي چاهيان تہ هي ڪاروباري راز آهي ، جيڪو ڪجهہ ڪرڻو آهي اهو جلدي ڪري وٺو ٻي صورت ۾ آءٌ هن سڄي ڪچري جي ڍير کي ڪٽي ٻاهر اڇلائي ڇڏيندس .

مون ۽ مائيڪ ماءُ کي منٿ ميڙ ڪئي ۽ ڪجهہ ڏينهن جي مهلت ورتي ، جڏهن اسان وٽ ڪجهہ وڏيڪ ڍير گڏ ٿي ويندو تہ اسان پنهنجي پيداوار شروع ڪري ڏينداسين . اسان امان کي ٻڌايو تہ اسان ان انتظار ۾ آهيون تہ چند عدد پاڙيسرين اسان سان واعدو ڪيو آهي تہ ٿورن ڏينهن ۾ هو اسان کي خالي ٿيل ٽوٿ پيسٽ ٽيوب

اسان کي ڏئي ڇڏيندا . مونکي منهنجي ماءُ هڪ هفتي جي مهلت ڏيڻ لاءِ راضي ٿي .

پيداوار جي جيڪا تاريخ مقرر ڪيل هئي ان کي ڪجهه ڏينهن اڳتي وڌايو ويو. اسان تي سخت ترين ڏباءُ هيو. منهنجي پهرين پائيوار کي بي دخل ٿيڻ جو خطرو هيو ۽ اهو منهنجي ماءُ جي طرف کان. مائيڪ جو اهو ڪم هيو ته هو پاڙيوارن کي تاڪيد ڪندو رهي ته جلد کان جلد ٽيوب خالي ڪن ۽ هو چوندو هو ته ڏندن جي ڊاڪٽر جي هدايت مطابق هر روز هڪ کان وڌيڪ دفعه پنهنجا ڏند صاف ڪرڻ گهرجن ، ۽ مون پيداوار جي منصوبي کي ترتيب ڏيڻ شروع ڪري ڇڏيو ۽ آخر جڏهن پيداوار جو عمل شروع ٿي چڪو هيو ته اوچتو ئي اوچتو منهنجو پيءُ پنهنجي هڪ دوست سان گڏ آيو جتي پيداوار زور ۽ شور سان جاري هئي . جڏهن هو ۽ سندس دوست ويجهو آيا ته هنن ڏٺو ته هڪ وڏو هنڊو پرنڊڙ ڪوئلن جي مٿان رکيل هئو. جنهن ۾ ٽوٿ پيسٽ جا خالي ٽيوب پگهاريا ويا ٿي . انهن ڏينهن ۾ ٽوٿ پيسٽ پلاسٽڪ جي ٽيوبن ۾ نه هوندا هئا . انهن کي جست ڌات "سيُسو" سان ٺاهيو ويندو هو. جڏهن هنن جو مٿيون رنگ اڏريو ته اهي پگهر جي پاٽياٽ جي شڪل ۾ آيا ۽ اسان ڪٽي انهن کي چمٽن جي مدد سان کير جي دٻن ۾ ننڍي سوراخ مان گذاري وجهي رهيا هئاسين. جڏهن کير جا دٻه پلاسٽر آف پيرس سان اڳئي پريا ويا هئا. سفيد رنگ جو پائوڊر ڇيڪو هر طرف وکريو پيو هئو اهو ان ڪري ٿيو جو پاٽي ۾ وجهڻ کان اڳ ۾ پلاسٽر آف پيرس

جي ٿيلي هٿ مان ڇڏائجي زمين تي هارجي وئي ۽ فرش تي هڪ تهه ڄمي ويو هو . کير جي دٻن ۾ پلاسٽر آف پيرس ۾ ڍلائي ڪيل سڪي جي ٻاهراين ديوار مهيا ڪري پيو. منهنجي پيءُ ۽ ان جي دوست بغور سان اسان کي ڪم ڪندي ڏٺو. اسان نهايت ئي احتياط سان گرم مادي کي پلاسٽر آف پيرس جي سانچن ۾ وجهي رهيا هئا سين ، جن کي کير جي خالي ٿيل دٻن ۾ رکيو ويو هو. "احتياط ڪريو" منهنجي پيءُ چيو. مون مٿي ڏسڻ کانسواءِ ئي ڪنڌ کي لوڏيو. آخر ۾ گرم سيسي جي دٻن ۾ وجهڻ وارو عمل پورو ٿيو ته مون پنهنجي پيءُ ڏي ڪنڌ مٿي ڪري ڏٺو ۽ مسڪرايو.

منهنجي پيءُ پڇيو ته "توهان هي ڇا پيا ڪريو" هڪ محتاط لهجي ۾ ، اسان اهو ئي ڪري رهيا آهيون جنهن لاءِ او هان مونکي نصيحت ڪئي ، اسان هاڻي امير ٿيڻ لاءِ هي ڪوشش ۽ ڪم ڪري رهيا آهيون"، مون چيو ــ اڇا ، "مائيڪ مسڪرائي ڪنڌ کي لوڏي هاڪار ۾ جواب ڏنو" ، اسان ٻئي هن ڪم ۾ حصيدار آهيون:

ها هنن پلاسٽڪ جي سانچن ۾ ڇا هي آهي ؟ منهنجي پيءُ مونکان پڇيو، ”بابا غور سان ڏسو توهانکي جلد خبر پئجي ويندي“ . مون هڪ هٿوڙي سان سانچي کي ٿوري ضرب هنئين ۽ هو ٻن حصن ۾ ٽٽي ويو . مون وڏي احتياط سان مٿين حصي کي ڪنيو ن ۽ هڪ ڏات جست وارو سڪو ان مان ٻاهر نڪري آيو.

اي خدا ! توهان جست مان چاندي جا سڪا ٺاهي رهيا آهيو. ۽ بلڪل سچ هئو تہ اسان جست مان چاندي جا سڪا ٺاهي رهيا هئاسين . مائيڪ چوڻ لڳو ڇو پلا توهان ٿي تہ اسانکي روپيہ ٺاهڻ لاءِ چيو هئو.

منهنجي پيءُ جو دوست پٺي طرف منهن ڪري کلڻ لڳو ۽ منهنجو پيءُ ڇپن ٿي ڇپن ۾ مسڪرايو ۽ مٿي کي هڪ جهٽڪو ڏنائين .

اسانجي سامهون باهہ ٻري رهي هئي ۽ چو طرف ٽوٿ پيسٽ جي ٽيوبن جو ڍير وکريل هئو ۽ اسان پيرن کان چوٽي تائين سفيد رنگ جي پلاسٽر سان ٺڦيا پيا هئاسين پر اسان پنهنجي ڪاميابي تي نازان هياسين . انهي وقت بابي جي دوست اسانکي سڀ ڪجهہ ڇڏي ڪري گهر جي سامهون واري فرش تي پاڻ سان گڏ ويهارڻ لاءِ چيو ۽ کلندي کلندي اسان کي ڪوڙن سڪن جي ٺاهڻ جي اهميت ۽ ڏوهہ بابت آگاهہ ڪيو ۽ اتي ئي اسانجو خواب پورا پورا ٿي وکرجي ويو . پاڻ چوڻ لڳو تہ اسان جيڪو ڪجهہ ڪيو آهي اهو غير قانوني آهي ، مائيڪ هڪ ڳوري آواز ۾ پڇڻ شروع ڪيو . ۽ منهنجي پيءُ ڏيرج واري لهجي ۾ اهو چيو تہ ها هي غير قانوني آهي البتہ توهان ڇوڪرن هڪ غير معمولي ذهانت جو مظاهرو ڪيو آهي ۽ هڪ بيڪار خيال کي عملي جامو پارائڻ تي مونکي اونهانتي فخر آهي . مان ۽ مائيڪ تقريباً 20 منٽن تائين سڪتي جي عالم ۾ خاموش رهياسين ۽ پوءِ اٿان ڪن ڪچرو ڪاٽ وغيرهہ هٽائڻ ۾ مصروف ٿي وياسين ، ۽ سوچڻ لڳاسين تہ پهرين ئي ڏينهن ڪاروبار شروع مس ٿيو ۽ ختم بہ ٿي ويو . پاٿوڊر کي هٽائيندي مون ۽ جمي پاڻ مخاطب ٿيندي اهو چيو ”جمي ۽ انهي جا دوست صحيح چون ٿا تہ اسان غريب آهيون“ جڏهن اسان اها ڳالهہ چئي رهيا هئاسين ان وقت منهنجو پيءُ گهر کان ٻاهر نڪري رهيو هئو .ڇوڪرا، ان چيو، تون ان وقت غريب هوندئو جڏهن توهان امير ٿيڻ جي ڪوشش ترڪ ڪندو، سڀ کان وڏيڪ ڳالهہ اها آهي تہ توهان ڪجهہ ڪيو آهي.

مونکي توهان ٻنهي تي فخر آهي ، آءُ وڏيڪ اهو چوڻ ٿو چاهيان تہ ڪوشش جاري رکو، ڪڏهن هار نہ مڃجو. آءُ ۽ مائيڪ خاموشي سان ٻيٺا رهياسين اهي لفظ دل کي

راحت پهچائڻ وارا ضرور هئا پر وري به سوال اهو ٿي اسان لاءِ هئو ته ڪجي ته هاڻي ڇا ڪجي.

ته پوءِ ڇا سبب آهي جو باباڻا و هان امير نه آهيو. مون پڇيو، ڇاڪاڻ ته مون اسڪول جو استاد ٿيڻ کي ترجيح ڏني، اُستاد عام طور تي امير ٿيڻ جو نه سوچيندا آهن، اسان صرف پڙهائي تعليم ورهائي خوش ٿيندا آهيون. ڪاش آءُ او هان جي مدد ڪري سگهان ها مونکي افسوس آهي ته آءُ پئسه ڪمائڻ جي گُرن کان ناواقف آهيان. ۽ پوءِ منهنجي پيءُ مائيڪ سامهون بيهي پڇيو "ها تنهنجو پيءُ" منهنجي پيءُ مسڪرائيندي چيو، منهنجو ۽ تنهنجي پيءُ جو بئنڪ اڪائونٽ هڪ ئي بينڪ ۾ آهي ۽ بينڪ جو مئنيجر تنهنجي پيءُ جي صلاحيتن جي بيحد تعريف ڪندو آهي، ڪيترائي دفعا هن مونکي ٻڌايو آهي ته پئسن ڪمائڻ جي معاملن ۾ تنهنجي پيءُ جو ڪو به ثاني نه آهي.

منهنجو پيءُ مائيڪ ٻيهر بي يقيني سان پڇيو ۽ چوڻ لڳو ته ڇا ڳالهه آهي ٻين اميرن جي ٻارن وانگر نه اسان وٽ سٺي ڪار آهي ۽ نه سُٺو گهر؟.

سٺي گاڏي رکڻ ۽ سٺو گهر جو هجڻ سان ماڻهون امير ڪو نه ٿيندو آهي نه ئي اهو مطلب آهي ته پئسي ڪمائڻ جو ڍنگ ڄاڻي ٿو، منهنجي پيءُ جواب ڏنو.

مائيڪ سان مخاطب ٿيندي منهنجي پيءُ چوڻ شروع ڪيو ته جمي جو پيءُ مونکان مختلف نه آهي، هو هڪ ڪمند جي ڪارخاني ۾ ملازمت ڪندو آهي ۽ آءُ گورنمينٽ جي ملازمت، اها گاڏي ان کي مل جي طرفان مليل آهي، اڄ ڪلهه جي جنهن فرم هو ملازم آهي اها مالي گهوٽالي جو شڪار آهي، ٿي سگهي ٿو ته جلد ئي ڪيس نوڪريءَ مان فارغ ڪيو وڃي. پر تنهنجو پيءُ هڪ مالياتي سلطنت ٺاهڻ ۾ لڳو پيو آهي ۽ جيڪڏهن منهنجو اندازو غلط نه آهي ته جلد هو هڪ وڏو دولتمند شخص بنجي ويندو.

ان ڳالهه کانپوءِ آءُ ۽ مائيڪ ٻيهر پر جوش ٿي وياسين ۽ اسان پنهنجي پهرين ڪاروبار جي ڪوشش جي ڪچري کي وڏيڪ ڌيان سان صاف ڪري رهيا هئا سين. هاڻي اسان پنهنجي ڪم دوران اهو صلاح مشورو ڪري رهيا هئاسين ته مائيڪ جي پيءُ سان ڪٿي ۽ ڪڏهن ملڻ گهرجي. مصيبت اها هئي ته مائيڪ جي پيءُ سڄو ڏينهن ڪم ۾ رڌل رهندو هو ۽ رات دير تائين گهر واپس موٽندو هئو. مائيڪ جي پيءُ جو هڪ جنرل اسٽور هئو، هڪ بلڊنگ ڪمپني، ڪافي سارا ٻيا به اسٽور ۽ ٽي عدد ريسٽورنٽ جو مالڪ هئو. انهن ريسٽورنٽ جي ڪري ئي گهر اچڻ ۾ دير ٿي ويندي هيئس. صفائي مڪمل

ڪرڻ ڪانپوءِ مائيڪ هڪ بس جي ذريعي گهر روانو ٿي ويو. هاڻي هن اُهو فيصلو ڪري ڇڏيو تہ ايستائين جاڳبو جيستائين هن جو پيءُ گهر واپس نہ اچي ۽ هو هن سلسلي ۾ پنهنجي پيءُ سان ضرور ڳالهائيندو ۽ هن کان امير ٿيڻ جو طريقو ضرور معلوم ڪندو. مائيڪ مون سان وعدو ڪيو

تہ جئين ئي هن جي پنهنجي پيءُ سان ڳالهہ ٻولهہ ٿيندي هي ان وقت مون سان فون تي رابطو ڪندو.

رات جو 8:30 بجي فون جي گهنٽي وڳي، بلڪل ٺيڪ مون چيو "اڳئين هفتي" ۽ مون فون رکي ڇڏيو ۽ آءُ خوش هيس تہ مائيڪ جي والد اسان ٻنهي سان ملڻ جي حامي ڀري آهي.

ڇنڇر جي ڏينهن صبح جو 7:30 منٽن تي آءُ غريب علائقي جي طرف وڃڻ لاءِ بس ۾ سوار ٿيس.

سبق شروع ٿئي ٿو.

آءُ توهان کي 10 سينٽ في ڪلاڪ جي حصاب سان ادا ڪندس. 1956ع ۾ 10 سينٽ في ڪلاڪ الاهي گهٽ هيو.

مائيڪ ۽ آءُ، مائيڪ جي پيءُ سان 8:00 بجي صبح جو ملياسين، هو ان وقت ڏاڍو مصروف هئو ۽ هڪ ڪلاڪ کان بہ وڌيڪ ڪم ڪري چڪو هئو. هن جي تعميرات جو نگران پڪ اپ ٽرڪ ۾ ويهي وڃڻ لاءِ تيار هئو. جڏهن هن جي ننڍي دفتر ۾ بلڪ صاف سٿري ۾ داخل ٿيس، مائيڪ پهريان کان اتي موجود هئو. هن دروازو کوليندي ئي چيو تہ "بابو ڪنهن سان فون تي ڳالهہ ٻولهہ ڪري رهيو آهي"، ان مونکي ۽ توکي پوئين پورچ ۾ انتظار ڪرڻ لاءِ چيو آهي. جڏهن مون ان قديمي دفتر جي فرش تي پير رکيو تہ فرش ڪاٺ جي تختن سان ٺهيل چيڪاٽ ڪرڻ لڳو ۽ دروازي جي اندرئين طرف فرش تي هڪ پراڻو غاليچو پيل هئي، شايد ان کي پيرن جي نشان مٽائڻ لاءِ رکيو ويو هئو.

اهو غاليچو صاف ضرور هو پر بدلائڻ جي قابل هئو. هن ننڍي ڪمري ۾ داخل ٿيڻ ڪانپوءِ مونکي اچي ڊپ لڳو، هن ۾ بدبودار پراڻو سڙيل فرنيچر رکيل هو. اتي ڪجهہ عورتون پڻ ويٺيون هيون ۽ انهن جي ويجهو هڪ ماڻهون ويٺو هو جنهن کي مزدورن وارا ڪپڙا پاتل هئا. "خاڪي ڪميس ۽ خاڪي پتلون" هن کي اهي ٺيڪ لڳي رهيا هئا جڏهن تہ انهن کي ڪلف وغيره ڪو نہ هئو ۽ ان جي سامهون ٽيبل تي چمڪندڙ ڪتاب رکيل هئا.

اُهو ماڻهون تقريباً 45 سالن جي عمر جو لڳي رهيو هو. جڏهن اسان انهن جي ويجهو کان ڪمري مان گذرياسين تہ هو اسان کي ڏسي کلڻ لڳا. باورچي خاني کان گذرندا اسان پوئين پاسي ورانڊي ۾ اچي پهتاسين جنهن جي سامهون پويون صحن هئو.

”هي ڪير ماڻهون آهن“ مون پڇيو. هي سڀ ماڻهون منهنجي پيءُ لاءِ ڪم ڪندا آهن. هو عمر رسيده ماڻهو جيڪو ٿو هاڻي ڏٺو، اهو منهنجي پيءُ جي جنرل اسٽورن جو انچارج آهي ۽ خواتين هوٽلن جو مينيجرز آهن ۽ تو ان سپروائيزر کي ڏٺو جيڪو هتان 50 ميل پري هڪ روڊ تعمير ڪرائي رهيو آهي.

ڇا هتي هر وقت اهڙو ئي سلسلو هلندو رهندو آهي ، مون پڇيو ، هر وقت نہ بلڪ ڪافي وقت ، مائيڪ کلندي جواب ڏنو ۽ ڪرسي کي ريڙهي منهنجي ويجهو اچي ويٺو.

مائيڪ چوڻ لڳو تہ مون پنهنجي ڊيڊي کان پڇيو تہ ڇا توهان اسان کي روپين ڪمائڻ جو طريقو ٻڌائيندا . پوءِ هن ڇا جواب ڏنو. مون پڇيومانس . پهريان تہ هو عجيب مشڪري واري انداز ۾ کليو ۽ چوڻ لڳو تہ آءُ توهان کي هڪڙي پيش ڪش ڪندس.

اڇا ! مون پنهنجي ڪرسي کي اڳتي پوئتي جهولائيندي ڳالهايو ۽ مائيڪ پنهنجي ڪرسي سان اهو صلوڪ ڪري رهيو هئو. ڇا توکي انهي پيش ڪش جي باري ۾ علم آهي ، مون پڇيو. نہ مونکي ڪا بہ خبر نہ آهي پر اسانکي جلد خبر پئجي ويندي

اڇانڪ مائيڪ جي ڊيڊي اندر داخل ٿيو ۽ اسان ٻئي ٽپ ڏئي اٿي بيهي رهياسين ، اهو هن جي عزت افزائي لاءِ نہ هئو بلڪ غير متوقع اچڻ جي ڪري اسان فلوقت بدحواس ٿي وياسين. ڇا توهان ٻئي ڇڻان تيار آهيو؟ ، مائيڪ جي پيءُ پڇيو ۽ هڪ ڪرسي گهلي اسان جي سامهون اچي ويٺو.مون پنهنجو ڪنڌ هائوڪار ۾ جهولايو پر اندر خوف هئو. هن جي مرڪڻ ۽ لفظن جي پٺيان پر اعتمادي ۽ قوت جو عنصر نمايان ڏسڻ ۾ پئي آيا .

هو ڊگهو قد ڪاٺ وارو ماڻهون هئو. هن جو وزن 200 پائونڊ کان گهٽ ڪو نہ هئو ، جڏهن تہ منهنجو پيءُ هن کان قد ۾ ڊگهو ۽ وزن ۾ برابر ۽ مائيڪ جي ڊيڊ کان 5 سال وڏو هو ، ٻئي هڪ جهڙا لڳي رهيا هئا جڏهن تہ ٻنهي جا خيالات مختلف هئا ، ٿي سگهي ٿو تہ ٻئي قوت سان ڀرپور هجن .

مائيڪ جو چوڻ آهي تہ تون پئسہ ڪمائڻ جو هنر ڄاڻڻ ٿو. ڇا اها ڳالهہ سچي آهي رابرٽ؟ مائيڪ جي پيءُ چوڻ شروع ڪيو. ها اها ڳالهہ سچي آهي.

"او. ڪي منهنجي پيش ڪش اها آهي تہ آءٌ توهان کي پڙهائيندس، ڪم ڪرڻ جي دوران توهان جلد سکي ويندو. انجي برعڪس تہ توهان ويٺي ويٺي پڙندا رهو ۽ آءٌ بڪواس ڪندو رهان جئين اسڪولن ۾ ٿي رهيو آهي. اها منهنجي پيش ڪش آهي انهي کي قبول ڪريو يا نہ ڪريو".

مون چيو تہ مان هڪ سوال پڇي سگهان ٿو.

نہ ڪو بہ سوال نہ هاڻي جو هاڻي هن ڪم سان لڳي وڃو. آءٌ مصروف ماڻهون آهيان. منهنجو هڪ هڪ لمحو قيمتي آهي آءٌ ڪڏهن بہ فضول بحث ۽ مباحثي ۾ وقت ڪو نہ زيان ڪندس. جيڪڏهن توهان ۾ فيصلي ڪرڻ جو فقدان آهي تہ توهان پئسو نٿا ڪمائي سگهو. موقعہ ايندا ۽ ويندا رهن ٿا. وقت تي جلدي فيصلہ ڪرڻ جي اهليت جو هجڻ ڪاروبار ۾ هڪ اهم هٿيار آهي. توهان موقعي جي تلاش ۾ هئا. مون توهان کي موقعو فراهم ڪيو آهي يا نہ هي اسڪول 10 سيڪنڊن ۾ شروع ٿيندو آهي يا ختم ٿي ويندو آهي. مائيڪ جي پيءُ هڪ چينڊڙ مسڪراهٽ ۾ چيو.

مون چيو تہ "آءٌ هن کي قبول ڪريان ٿو"..

مائيڪ چيو "مونکي بہ قبول آهي".

"ڏاڍو سٺو" مائيڪ جي ڊيڊ چيو 10 منٽن ۾ مسز مارٽن هتي اچڻ واري آهي جئين مان ان سان پنهنجي ڳالهہ ٻولهہ ختم ڪيان تہ توهان ٻئي انهي سان گڏ ڪم تي هليا وڃجو.

توهان اسٽور تي ڪم ڪندا ۽ توهان کي 10 سينٽ جي حساب سان مزدوري ملندي ۽ هفتہ ۾ روزانہ 3 ڪلاڪ ڪم ڪرڻو پوندو. مگر اڄ منهنجي سوفٽ بال جي ميچ آهي. مون چيو. مائيڪ جي پيءُ سنجيده انداز ۾ چيو تہ يا قبول ڪريو يا انڪار. "آءٌ قبول ڪريان ٿو" سافٽ بال تي پئسہ ڪمائڻ کان وڌيڪ ترجيح پنهنجي هن نئين ڪم کي ڏيان ٿو.

30 سينٽ ڪانپوءِ

هڪ نهايت بهترين هفتہ جي صبح 9 بجہ اسان مسز مارٽن جي لاءِ ڪم شروع ڪيو. هوءَ هڪ مهربان ۽ نيڪ عورت هئي. هوءَ اسان کي ڏسي هميشہ چوندي هئي تہ مونکي پنهنجا بہ پٽ ياد اچن ٿا جيڪي وڏا ٿي مونکي ڇڏي ويا. بيشڪ هوءَ نرم دل هئي ۽ محنت تي هن جو پختو يقين هئو ۽ اسان کان سخت مشقت ڪرائيندي هئي پر هن کي

ڪم وٺڻ ايندو هو. مسلسل تي ڪلاڪ اسان ڪاٺي جا بند ڏٻا هڪ هڪ ڪري شيلفن مان لاٿا ۽ انهن جي صفائي ڪئي سين ، چنڊي ڦوڪي ساڳيا ڏٻا اسان وري شيلفن ۾ سينگاري رکيا هي هڪ وڏو صبر آزما ڪم هئو.

مائيڪ جو پيءُ جنهن کي آءٌ امير پيءُ ڪري سڏيندو آهيان ، هن جا اهڙا 9 فوڊ اسٽور هئا جن سان گڏو گڏ به وڏا وڏا پارڪ هئا . اهي 11 ۽ 7 ترز تي ٺهرايا ويا هئا جتي آس پاس جا ماڻهون ضرورت جون شيون وغيره . کير جا ڏٻا ، ڊبل روٽي ، مکڻ ۽ سگريٽ وغيره وغيره خريد ڪندا هئا . مصيبت اها هئي ته اهي اسٽور جزيره هوائي ۾ موجود هئا ۽ ان وقت تائين ايئرڪنڊيشن ايجاد نه ٿيا هئا ۽ گرمي جي هنن اسٽورن جا دروازا کليل رهندا هئا ته جئين اندريو گرمي پڌ ڪجهه نارمل رهي سگهي .

اسٽور جا ٻئي دروازا کليل رکندا هئاسين جئين هڪ دروازي کان گراهڪ داخل ٿئي ۽ ٻئي پاسي کان پارڪ ڏانهن پارڪنگ شيڊ ۾ وڃي سگهي . هر دفعي سان جيڪا ڪار اچي ڪار پارڪنگ ۾ بيهندي هئي ته مٽي ۽ غرد غبار جو ڍير هڪ ڪڪر وانگر اسٽور ۾ داخل ٿيندو هو ۽ اسٽور جي اندر رکيل شين تي مٽي جو هڪ تهه ڄمي ويندو هئو. اسانکي اهو ڪم ايستائين ڪرڻو هئو جيستائين A/C ايجاد ٿئي ۽ اسٽور ۾ لڳائجي .

ٽن هفتن تائين باقائدگي سان اسان مسز مارٽن وٽ حاضري ڏيندا رهياسين ۽ ٽي ڪلاڪ ڪم ڪندا هئاسين ، ٻن پهرن تائين اسانجو ڪم ختم ٿي ويندو هئو ، ۽ هو اسانکي ڏهه ڏهه سينٽ جا 3 سڪا اسانجي هٿ تي رکندي هئي. حقيقت ۾ 1950ع ۾ 30 سينٽ جي رقم ڪا وڏي رقم ڪا نه هئي . ان ڏينهن ۾ ڪا مڪ ڪتاب جي قيمت به 10 سينٽ هئي . جيتوڻيڪ آءٌ انهن پئسن جو ڪامڪ آڪائين جا ڪتاب خريد ڪري گهر هليو ويندو هوس . چوٿين هفتي جي اربع واري ڏينهن آءٌ ڪم ڇڏڻ لاءِ تيار ٿي ويس ، آءٌ ان لاءِ هن ڪم ڪرڻ تي راضي ٿيو هوس ته آءٌ مائيڪ جي ڊيڊ کان پئسه ڪمائڻ جو فن سکڻ تي گهريو ۽ حالت اها ٿي جو 10 سينٽ ۾ هڪ ڪلاڪ غلام وانگر ڪم ڪرڻ ۽ وڏي ڳالهه ته اڄ چوٿون هفتو گذرڻ جي باوجود مائيڪ جو پيءُ وري اسان ڏانهن ڪڏهن مڙي به نه ڏٺو ته ڪهڙي حال ۾ آهيون اسان. مجهند جي ماني تي مون مائيڪ کي چيو ته آءٌ ڪم ڇڏڻ ٿو چاهيان ، اسڪول جي پڙهائي جي حالت به خراب ٿي رهي آهي ۽ هتان جي پڙهائي ۾ به مونکي ڪا به دلچسپي نه رهي آهي ۽ آءٌ هاڻي هفته جو سافٽ بال کيڏي آءٌ جيڪا ٿوري گهٽي .

تفريح ڪندو هوس اها بہ هاڻي هتي ڪم ڪرڻ کان پوءِ ختم ٿي وئي آهي ، مونکي صرف 30 سينٽ ملن ٿا بس.

هن دفعي مائيڪ ڪليو ۽ مون پڇيو مانس تہ توکي آخر ڪل ڇو ٿي اچي ، ان وقت منهنجي حالت ڪاوڙ ۽ مايوسي گاڏڙ هئي. "ڊيڊ چيو تہ ائين ٿي ٿيندو" هو ان انتظار ۾ آهي تہ اسان ڪڏهن ٿا هاز ميجون ۽ هاڻي توکي ان سان ملڻو پوندو.

ڇا چيو تو؟ ، مون ڪاوڙ ۾ چيو. "هو منهنجي تنگ اچڻ جو انتظار ڪري رهيو هو".

ائين ٿي سمجهہ مائيڪ چيو ، منهنجو پيءُ ڪجهہ مختلف آهي ، هو جئين پڙهائڻ چاهي ٿو ان جو طريقو نرالو آهي. تنهنجا والدين گهڻو تر نصيحتون ڪندا آهن ۽ منهنجو پيءُ خاموش طبيعت آهي ۽ ٿورو ڳالهائو پڻ. ڇنڇر تائين تو انتظار ڪر پوءِ آءٌ ان کي اطلاع ڪري ڇڏيندس تہ هاڻي تون هن سان ملڻ لاءِ تيار آهين.

تنهنجي چوڻ جو مقصد اهو ٿو نڪري تہ هي جيڪو ڪجهہ ويل وهايو ويو منهنجي مٿان اهو چاٽي واٽي ڪيو ويو هو. بلڪل ائين نہ آهي جئين تون سمجهين ٿو ، ليڪن ٿورو ڪجهہ ارادي طور ڪيو ويو ۽ منهنجو پيءُ ڇنڇر واري ڏينهن انهي ڳالهہ تي اسان سان ڳالهہ ٻولهہ ڪندو.

ڇنڇر جي ڏينهن قطار ۾ بيهي ملاقات لاءِ انتظار

آءٌ ان سان ملڻ لاءِ ۽ سامهون اچڻ لاءِ تيار هئس . منهنجو اصلي پيءُ بہ ان کان ناراض هئو. ان جو خيال هئو تہ مائيڪ جي والد چائيلڊ ليبر Child Labour جي قانون جي خلاف ورزي ڪئي آهي ۽ ان جي لاءِ هن تي قانوني تحقيقات ٿيڻ گهرجي . منهنجي پڙهيل لکيل پيءُ مونکي سمجهايو تہ آءٌ پنهنجي جائز حق جو

مطالبو ڪريان ، مونکي گهٽ ۾ گهٽ 25 سينٽ تہ ملڻ گهرجن ۽ هن جو چوڻ هئو تہ تنهنجو 25 سينٽ في ڪلاڪ جو مطالبو نٿو مڃيو وڃي تہ توکي اهڙي غلامي واري ملازمت ڪرڻ نہ کپي.

ائين ٿي توکي اهڙي بيحوده نوڪري جي ڪهڙي ضرورت آهي ، منهنجي غريب پيءُ مونکي مشورو ڏنو. ڇنڇر 8 بجي آءٌ وري مائيڪ جي گهر ۾ داخل ٿيس ، "ويهي رهو ۽ پنهنجي واري اچڻ جو انتظار ڪريو" ، مائيڪ جي پيءُ مونکي هدايت ڪئي ، جئين ٿي آءٌ ڪمري ۾ داخل ٿيس تہ هو مڙي بيڊ روم سان گڏ ننڍي دفتر ۾ هليو ويو ۽ منهنجي نظرن کان

پري ٿي ويو . مون هيڏي هيڏي سرسري نظر وڌي مائيڪ مونکي ڪٿي بہ نظر نہ آيو ، بوڪلائجي ڪري آءُ انهن ٻن عورتن جي جهولي ۾ وجي ڪريس جيڪي پوئين دفعي بہ هتي موجود هيون ، هو مونکي ڏسي کلڻ لڳيون ۽ ٿورو سرڪي مونکي ويهڻ جي جڳهہ ڏنائون.

45 منٽ گذري ويا ڪاوڙ ۾ منهنجي حالت بري هئي ، ٻئي عورتون اڌ ڪلاڪ اڳ هن ملڻ روانيون ٿي ويون. هڪ اڌڙوٽ عمر وارو ماڻهو 20 منٽن کان هتي ويٺو هئو، هو بہ هن سان ملڻ روانو ٿي ويو. ٻاهر ڏينهن خوشگوار هئو ۽ آءُ هن گهٽيل ۽ بدبودار ڪمري ۾ ويٺو هئس تہ جئين مائيڪ جي پيءُ سان ملاقات ٿئي ، آءُ ان شخص سان ملڻ وارو هئس جيڪو تاجر آهي ۽ ٻارن کان مزدوري ڪرائي ٿو. هاڻي هن جي آفيس ۾ هلڻ ڦرڻ جون آوازون ٻڌڻ ۾ آيون ، هو فون تي ڳالهہ ٻولهہ ڪري رهيو هئو پر اجا تائين هن مونسان ملڻ کي گوارا نہ ڪيو. دل چيو پي سڀ ڪجهہ ڇڏي ڪري هتان هليو وڃان پر پوءِ بہ رڪيل رهيس

آخر ڪار 15 منٽن کان پوءِ پوري 9 بجي هن مونکي پنهنجي آفيس ۾ گهرايو، منهن کان ڪجهہ بہ نہ ڪڇيو هٿ جي اشاري سان

مونکي اندر اچڻ لاءِ چيائين . "مون ٻڌو آهي تہ جيڪڏهن تنهنجي پگهار ۾ واڌارو نہ ڪيو ويو تہ تون ڪم بند ڪري ڇڏيندين" امير پيءُ پنهنجي ڦرندڙ ڪرسي کي ڦيرائيندي مونکان پڇيو.

"شايد ها ڇاڪاڻ تہ توهان پنهنجي ڪيل وعدي جي پاسداري نہ ڪئي آهي" ، مون تقريباً روئڻ هارڪي انداز ۾ چيو. هڪ 9 سالن جي ٻار لاءِ عمر رسيده ماڻهون جو سامهون ڪرڻ ڏاڍو مشڪل هئو ۽ ڏپ وارو پڻ.

توهان چيو هئو تہ جيڪڏهن آءُ توهان لاءِ ڪم ڪريان تہ توهان مونکي تربيت ڏيندو ۽ مون توهان لاءِ ڪم ڪيو ۽ محنت سان ڪم ڪيو آهي ، آءُ سافٽ بال جي راند ترڪ ڪري ڪم ۾ جنبيل رهيس مگر! اڄ ڏينهن تائين توهان مونکي ڪجهہ بہ ڪو نہ ٻڌايو آهي ۽ توهانجي لاءِ ماڻهن جو خيال آهي تہ توهان بلڪل غلط ماڻهون آهيو. توهان لالچي آهيو، توهان سڀ پئسہ پاڻ ڪمائڻ ٿا چاهيو ۽ توهانکي پنهنجي ملازمن جو ڪو بہ خيال نہ آهي ، توهان مونکان انتظار ڪرايو ٿا ۽ مونکي ٿوري عزت ڏيڻ جي بہ توهان وٽ توفيق نہ آهي ، آءُ هڪ ننڍو ٻار آهيان ۽ سٺي سلوڪ جو مستحق آهيان.

امير پيءُ پنهنجي ڪرسي پوئتي ڪئي ۽ پنهنجا هٿ ميز جي هيٺ ڪيا ۽ مونکي غور سان ڏسندو رهيو. ائين پئي لڳو ڄڻ هو منهنجو مطالعو ڪري رهيو آهي.

"ڪا به برائي ناهي" هن چيو، هڪ مهيني جي اندر تون به منهنجن پيڻ ملازمن واري ٻولي ڳالهائي رهيو آهين. "ڇا چيو توهان" مونکي اهو اندازو نه هئو ته هو ڇا پيو چوي ۽ مٺي رنجش ۾ هو ڳالهائيندو ويو.

منهنجو صرف اهو خيال هئو ته توهان پنهنجي وعدي مطابق مونکي سکاريندو، ان جي برعڪس مون کي اذيت ڏئي رهيا آهيو، هي ظلم آهي هڪ تمام وڏو ظلم.

"مان توکي پڙهائي رهيو آهيان" امير پيءُ اطمينان سان چيو، "تو مونکي ڪجهه به نه پڙهايو آهي" مون ڪاوڙمان چيو، جڏهن کان مون تنهنجي اسٽور ۾ ڪم ڪرڻ شروع ڪيو هڪ دفعو به تو مونسان ڳالهائڻ پسند نه ڪيو.

10 سينٽ جي ڪلاڪ ڪهڙي ڳالهه آهي، آءُ حڪومت کي ان باري ۾ ٻڌائيندس. اسان وٽ ٻارن جي مزدوري جي باري ۾ قانون آهن، تو کي به اها ڳالهه معلوم هوندي ۽ منهنجو پيءُ حڪومت جو ملازم آهي.

امير پيءُ چوڻ لڳو ته هاڻي تون بلڪل انهن ماڻهن جي لهجي ۾ ڳالهائي رهيو آهين، جيڪي تو کان پهريان مونکان ملازمت وٺڻ آيا، اهي ماڻهون جن کي مون ڪيڏي ڇڏيو يا پاڻ نوڪري ڇڏي ويا، "ته هاڻي توکي ڇا ڇوڻو آهي" مون بهادري سان هن کلون سوال ڪيو. تو مونسان ڪوڙ ڳالهايو آهي، مون تو لاءِ ڪم ڪيو ۽ تو وعدو ڪري وفائي نه ڪئي ۽ مونکي ڪجهه به نه سيکاريو.

توکي ڪئين خبر پئي ته مون توکي ڪجهه به ڪو نه سيکاريو آهي؟، امير پيءُ پر سڪون ٿي چوڻ لڳو. تو مونسان ڳالهه ٻولهه تائين به لفظ به نه ڳالهايا ٽن هفتن تائين آءُ لڳاتار ڪم ڪندو رهيس پر تو مونکي ڪا به تعليم نه ڏني، مون منهن خراب ڪري چيو.

"ڇا پڙهائي مان تنهنجي مراد ڳالهه ٻولهه ڪرڻ آهي يا ليڪچر ڏيڻ آهي" امير پيءُ مونکان پڇيو. "ها" مون جواب ڏنو.

"اسڪول ۾ توهان کي ان طريقي سان پڙهائيندا آهن"، منهنجي پيءُ کلندي مونکان پڇيو. پر زندگي هن طرح ڪو نه ٿي سيکاري ۽ منهنجي خيال ۾ زندگي هڪ بهترين استاد آهي گهڻو تر هيءَ توهان سان ڳالهه ٻولهه ڪا نه ڪندي آهي. جاڳو آءُ توکي

ڪجهه سيڪارڻ ٿي چاهيان ، بس هيءُ توهانکي هِتي هُتي ڌڪا کارائيندي آهي ۽ هر ڌڪي کان پوءِ چوندي آهي جاڳو مان توکي ڪجهه سيکارڻ چاهيان ٿي !.

هي شخص ڇا چئي رهيو آهي ، مون خاموشيءَ سان دل ۾ سوال ڪيو ، مونکي ڌڪا ڏئي مونسان زندگي ڳالهائي رهي آهي ۽ مون اتي جو اتي فيصلو ڪري ورتو ته مون کي ملازمت ڇڏڻي آهي ، مان ڪنهن بيوقوف ماڻهون سان ڳالهائي رهيو آهيان. جيڪڏهن تون زندگيءَ کان سبق سکندين ته بهتر ٿيندو، اگر تون ائين نه ڪندين ته پوءِ هو توکي هِتي هُتي ڌڪا ڏيندي رهندي.

ماڻهون اڪثر ڀ ڪم ڪندا آهن هڪ ته هو زندگي کي کليل ڇڏي ڏيندا آهن ٿه زندگي هنن کي هيڏي هوڏي ڌڪا کارائيندي آهي ۽ ڪجهه ماڻهون وري ڪاوڙ ۾ اچي جوابي ڌڪو زندگي کي ڏيندا آهن ، ليڪن هو پنهنجي ملازمت ، گهر واري، زال ۽ ٻارن کي پوئتي ڌڪي ويندا آهن ، انهن کي اهو افسوس نه هوندو آهي ته ڌڪا ته انهن کي زندگي ڏئي رهي آهي.

مونکي هن ڳالهه مان ڪجهه ڀ سمجهه ۾ ڪو نه ٿي آيو. "اسان سڀني کي زندگي ڌڪا ڏيندي آهي ، ڪجهه هار مڃي وٺندا آهن ۽ ڪجهه مقابلو ڪندا آهن ، ڪجهه ماڻهون پرائيندا آهن ۽ اڳتي وڌي ويندا آهن ۽ اهي چاهيندا آهن ته زندگي انهن سان اهو سلوڪ ڪري، اهي اهڙا ماڻهون هوندا آهن جن کي ڪجهه

حاصل ڪرڻ ۽ سکڻ جي خواهش هوندي آهي ، ۽ هو سکندا آهن ۽ اڳتي وڌندا ويندا آهن ، ڪجهه ماڻهون وري پنهنجا هٿيار ڦٽا ڪندا آهن ۽ ڪجهه ماڻون تو جهڙا وري اڳيان بيهي مقابلو ڪندا آهي". امير پيءُ اتي پراڻي دري بند ڪئي جنهن کي مرمت جي اشد ضرورت هئي. جيڪڏهن تون اهي بنيادي سبق سکي وٺندين ته تون جلد هڪ عقلمند ۽ خوشحال نوجوان ٿي پوندين ورنه بقا يا زندگي ، پنهنجي نوڪري ٿوري پگهار لاءِ پنهنجي مالڪ کي ملامت ڪندي گذاريندي تمام طر زندگي تون هن عظيم رستي جي موقع لاءِ نهاريندو رهندين جيڪا تنهنجا سمورا مالي مسئلا حل ڪري ڇڏيندي.

امير پيءُ منهنجي طرف ڏٺو ته مان هن جي ڳالهه ٻڌي رهيو آهيان يا نه ، هن جون اکيون مونسان مليون ۽ گهوري اسان هڪ ٻئي کي ڏٺو ۽ اکين ئي اکين ۾ تمام گهڻا پيغامن جي منتقلي ٿي وئي .هن جو آخري پيغام سمجهي مون پنهنجون اکيون هيٺ جهڪائي

ڇڏيون ۽ مونکي خبر پئجي وئي تہ هو ٺيڪ چئي رهيو آهي ۽ آءٌ هن تي هرو ڀرو الزام لڳائي رهيو هوس . جڏهن تہ آءٌ پاڻ هن وٽ هلي آيو هوس ۽ مان ئي هن سان وڙهي رهيو آهيان .

امير پيءُ چوندو رهيو"يا تون اهڙو ماڻهون آهين جنهن جي تمام ننڍي دل آهي ۽ ذرا بہ مشڪل سامهون اچڻ تي حوصلہ هاري ٿو ويهين . انهي صورت ۾ تون تمام زندگي محفوظ پيچ تي کيڏندو رهندين. صحيح ڪم ڪندين ۽ سٺن ڏينهن جو انتظار ڪندو رهندين . اهي سٺا ڏينهن ڪڏهن بہ ڪو نہ ايندا ۽ بيڪار پوڙهو ٿي هن دنيا مان هليو ويندين ، تنهنجا گهڻا دوست هوندا جيڪي : ي ان لاءِ پسند ڪندا تہ تون هڪ سٺو محنتي انسان هئين" .

مگر سچ تہ اهو آهي تہ زندگيءَ ۾ دي ڌڪو ڏئي پنهنجي سامهون جهڪائي ڇڏيو آهي ، حقيقت اها آهي تہ تون خطرا خريد ڪرڻ کان ڊڄين ٿو . تون ڪامياب ٿيڻ چاهين ٿو مگر ناڪامي جو ڊپ توکي ڪاميابي جي خوشيءَ کان وڌيڪ وڪوڙي ويو آهي، صرف تون اهو چاهين ٿو تہ تو ڪوشش ڪا نہ ڪئي ۽ تو هميشہ محفوظ رهي ڪري راند کيڏي .

اسان جون اکيون وري هڪ دفعو ٻيهر مليون . 10 سيڪنڊ اسان هڪ ٻئي کي ڏٺو ۽ جڏهن پيغام موصول ٿيا تہ مون اکيون ٻئي طرف موڙي ڇڏيون . "توهان مونکي ڌڪا ڏيندا آهيو" مون پڇيو ، "ڪجهہ ماڻهن جو شايد اهو ئي خيال هوندو" هن مسڪرائيندي چيو تہ آءٌ صرف زندگي سان تنهنجو تعارف ڪرائي رهيو آهيان . " ڪهڙو تعارف" مون پڇيو . آءٌ هاڻي بہ ناراض هئس پر آهستہ آهستہ تجسس جو احساس منهنجي مٿان غالب ٿيندو ٿي ويو . توهان ٻئي پهريان ماڻهون آهيو جن مونکان پئسہ ٺاهڻ جي باري ۾ پڇيو آهي ، منهنجا 150 ملازم آهن پر ڪڏهن بہ انهن مان ڪنهن بہ هڪ مونکان اچ ڏينهن تائين پئسہ ڪمائڻ جي طريقہ جي باري ۾ نہ پڇيو آهي . هو مونکان پگهار وٺن ٿا اضافہ جي ڳالهہ ڪن ٿا ۽ بس ، حالانڪہ هنن جي زندگي پئسہ ڪمائڻ جي ڪم ۾ گذري وڃي ٿي انهن کي اهو بہ معلوم نہ آهي تہ ڪنهن شي کي حاصل ڪرڻ ۾ ڪوشش ڪندا رهن . آءٌ غور سان ويهي هن جون ڳالهيون ٻڌندو رهيس ، تہ جيئن جڏهن مائيڪ مونکي ٻڌايو تہ تون پئسہ ڪمائڻ جي باري ۾ سکڻ چاهين ٿو تہ مون هڪ اهڙو رستو اختيار ڪيو جيڪو زندگي جي بلڪل ويجهو هئو .

آءٌ بيشڪ ڪيترو بہ ڳالهايان پر ايستائين جو منهنجون ڳالهيون ڦوڪجي وڃن مگر تنهنجي سمجهہ ۾ ڪجهہ بہ نہ ايندو . تہ جيئن مون ڪوشش ڪئي تہ زندگي توکي

ٿورو گهڻو ڏڪا ڏئي يا گهلي تاڪ تون منهنجي ڳالهه ٻڌڻ جي ڪابل ٿي سگهين ، انهي لاءِ آءُ توکي 10 سينٽ جي ڪلاڪ ڏيندو هئس ته تو 10 سينٽ جي ڪلاڪ جي ڪم ڪرڻ ڪانپوءِ تو ُچا سکيو آهي ؟ . امير پيءُ مونکان پڇيو. هي ته مان بلڪل هلڪڙو ماڻهون آهيان ۽ پنهنجي ملازمن کي بليڪ ميل ڪندو رهان ٿو.

امير پيءُ ڪرسي اڳتي پوئتي ڪندي زور سان کلڻ شروع ڪيو. جڏهن اها کل رڪي ته هن چيو ته تو کي پنهنجو نقطه نظر تبديل ڪرڻو پوندو ، مونتي الزام تراشي بند ڪر ۽ انهي سوچ کان نجات حاصل ڪر ته آءُ تنهنجي مشڪلاتن جو ذميدار آهيان اگر تون اهو سمجهين ٿو ته آءُ تنهنجو قصوروار آهيان تہپوءِ مونکي بدلاءِ پر جيڪڏهن اهو الزام توتي ٿو اچي ته پوءِ تون پاڻ کي بدلاءِ ، ڪجهه سکي وٺ ۽ عقل ۾ واڌارو ڪر . اڪثريت انهن ماڻهن جي آهي جيڪي سڄي دنيا کي سواءِ پنهنجي بدلائڻ جي خواهش رکندا آهن ، منهنجي ڳالهه ٻڌ ، دنيا کي بدلائڻ بجاءِ خود پاڻ کي بدلائڻ تمام آسان آهي.

"مونکي سمجهه ۾ ڪو نه آيو" مون چيو. تون پنهنجن مسئلن جي ڪري مونکي قصور وار نه ٿاهه

منهنجي امير پيءُ بي صبري سان اهو چيو. ليڪن تون ته مونکي 10 سينٽ في ڪلاڪ ٿي ڏيندين . "پوءِ تو ڇا سکيو" ، منهنجي دولتمند پيءُ چيو ، "تون بي قدرو آهين" مون زوردار آواز ۾ چيو. ته تنهنجي خيال ۾ اهو سڀ قصور منهنجو آهي ، امير پيءُ چيو.

"بلڪل" ، اگر تنهنجو حال اهو رهيو ته تون ڪڏهن به ڪجهه به سکي نه سگهندين ، اگر تون اهو سمجهندو رهين ته مسئلو مان آهيان ته پوءِ تو وٽ ڪهڙو متبادل پيو آهي؟ .

اگر تو منهنجا پئسه نه وڌايا ۽ مونکي وڌيڪ عزت نه ڏني ۽ مونکي نه پڙهايو ته مان هيءُ تنهنجي نوڪري ڇڏي ڏيندس . "تو صحيح جيو" امير پيءُ چوڻ لڳو. گهڻو تر ماڻهون ائين ئي ڪندا آهن ، هو هڪ نوڪري ڇڏي ٻي نوڪري جي تلاش ۾ نڪري پوندا آهن ، ان اميد تي ته ٻي نوڪري منهنجي گهرجن پٽاندر هوندي ۽ پئسه ۽ موقعہ به گهڻا هوندا ، انهن جي خيال ۾ائين ڪرڻ سان مسئلا حل ٿي ويندا ۽ ڪافي ماڻهون ائين بلڪل نه ڪندا آهن . "

ته پوءِ مسئلو ڪئين حل ٿيندو انهن 10 سينٽ تي گذارو ڪري خوش رهان" مون پڇيو.

امير پيءُ مسڪرايو ۽ ماڻهون ائين ڪندا پگهار جو چيڪ وصول ڪندا هالانڪ هنن کي خبر آهي ته ايترن پئسن سان هنن جو گذارو مشڪل آهي پر به هو ائين ڪندا

رهندا ۽ ان موقعي جي تلاش ۾ رهندا ته ڪڏهن ٿي هنن جي پگهار وڌي ته مسئلن جو حل نڪري پوندو. گهڻو ڪري ماڻهون هڪڙي نوڪري تي گذارو ڪندا، پر ڪجهه انهن مان ٻي نوڪري جي تلاش ڪندا ۽ وڌيڪ محنت ڪندا پر پگهار جو چيڪ اهو ئي مس پورت وارو ملندن. آءُ ويٺي ويٺي فرش کي تڪيندو رهيس ۽ انهي سبق مان مطلب ڪڍڻ جي ڪوشش ڪري رهيو هوس جيڪو امير پيءُ مونکي سيکاريو. ۽ مون ڪنڌ مٿي ڪري پنهنجو سوال دهرايو ته پوءِ مسئلو ڪيئن حل ٿيندو؟.

"انهيءَ سان " ۽ هن منهنجي دماغ ۾ پنهنجي آڱر سان ٺونگو هنيو، هي تنهنجو جيڪو ٻن ڪنن جي درميان آهي، هي مسئلي کي حل ڪندو. اهو ئي وقت هئو جيڪو منهنجي امير پيءُ ان حقيقت کي سمجهي ورتو، جنهن جي ڪري ئي منهنجي غريب پيءُ ۽ پنهنجي ملازمن کان هن کي الڳ ڪري ٿو ۽ انهي جي بدولت جلدي ئي هوائي جي امير ترين ماڻهن ۾ هن جو شمار ٿيڻ لڳو. جڏهن ته منهنجو غريب پيءُ جيڪو تمام وڏو پڙهيل ماڻهون هئو سڄي زندگي تنگدستي جو شڪار رهيو. هي هڪ منفرد ۽ انوکو نقطه نظر هو جنهن هن جي زندگي کي بدلائي ڇڏيو.

غريب ۽ متوسط ماڻهو پئسه لاءِ ڪم ڪندا آهن جڏهن ته امير ماڻهو پئسه کان ڪم وٺندا آهن.

چنڇر جي روشن صبح آءُ هڪ انوکو نقطه نظر سکي رهيو هوس ۽ جيڪو ڪجهه مونکي منهنجي غريب پيءُ سيکاريو هئو، اهو هن کان بلڪل ابتو هئو؟. 9 سالن جي عمر ۾ مونکي خبر پئي ته، ٻئي پيءُ مونکي پڙهائڻ چاهين ٿا، ٻنهي مونکي مطالعي جي طرف مائل ڪيو پر ٻنهي جي سوچ ۾ بي حد تضاد هئو. منهنجو پڙهيل لکيل پيءُ چوندو هئو ته اهو ئي ڪريو جيڪو مون ڪيو، پٽ آءُ چاهيان ٿو ته محنت سان پڙهه سٺا گريڊ کڻ تاڪ توکي سٺي نوڪري ملي سگهي ۽ ڪنهن وڏي فرم ۾ پرڪشش مراعات ملي سگهن. منهنجو امير پيءُ چاهيندو ته مان اهو ڪجهه سکان ته پئسه ڪهڙي طريقي ڪم ڪري ٿو ته جئين آءُ ان کان

ڪهڙيءَ طرح ڪم وٺي سگهان. اُهي اهي سبق جيڪي سڄي عمر آءُ سکي سگهيس ٿي انهن لاءِ ڪنهن به ڪلاس روم جي ضرورت نه هئي. منهنجي امير پيءُ منهنجو پهريون سبق جاري رکيو "آءُ خوش آهيان ته 10 سينٽ جي ڪلاڪ توکي ڪاٿائي وڌو اگر تون هن کي ناراض ٿيڻ کانسواءِ ئي قبول ڪري وٺي ها ته آءُ توکي ڪڏهوڪو فارغ ڪري

چڪو هجان ها. ڇاڻ حاصل ڪرڻ لاءِ زور لڳائڻو پوندو آهي ڪاوڙ به ايندي آهي ، جذبات به ڏاڍا ايندا آهن . انهن لاءِ هڪ پڪي خواهش ضروري آهي ۽ ڪاوڙ هن جو اهم حصو آهي ۽ جڏهن ڪاوڙ ۽ پيار ملندا آهن ته جذبات جي شروعات ٿيندي آهي ۽ جڏهن معاملو پئسن ڪمائڻ جو هجي ته پوءِ عام طور تي ماڻهون ٿڌي دل سان سوچيندا آهن ۽ احتياط سان پير کڻندا آهن . هي ماڻهون جذبات کان خالي هوندا آهن . جذبات انهن جي رهنمائي ته ڪندي آهي ۽ خوف انهن کي اڳتي وڌائيندو آهي . "تڏهن ئي توهان پئسن تي ڪم ڪرڻ لاءِ راضي ٿي ويندا آهن" مون چيو . "بلڪل" منهنجي امير پيءُ چيو، ڪجهه ماڻهن جو چوڻ آهي ته اسان پنهنجي ملازمن کي بليڪ ميل ڪري انهن کي حڪومت ۽ شگر پلانٽ مشين جي پيٽ ۾ گهٽ پگهار تي نوڪري ۾ رکندا آهيون . آءُ چوندس ته هو پاڻ بليڪ ميل ٿين ٿا هي انهن جو خوف هوندو آهي جيڪو انهن ڪرڻ تي هنن کي راضي ڪندو آهي . "ڇا توهان کي اهو خيال ته ٿو اچي ته هنن ملازمن کي وڌيڪ پگهار ڏيندا رهو" مون چيو. نه ڇا هنن جا مسئلا گهڻو پئسن ڏيڻ سان حل ٿي ويندا ، تون پنهنجي پيءُ کي ڏس هو ڪافي ڪمائي ڪندو آهي.

۽ اڄ به هن کي واجبات ڏيڻ وقت تنگي ڏسڻي پوندي آهي ، عام طور تي جڏهن ماڻهن جي آمدني ۾ واڌارو ٿيندو آهي ته انهي حساب سان انهن جي مٿان قرض به وڌندو آهي.

توهان ان لاءِ 10 سينٽ في ڪلاڪ جي حساب سان ڏئي رهيا آهيون. هي ان سبق جو حصو آهي ، مون مسڪرائيندي چيو . "بلڪل ٺيڪ" تون ڄاڻين ٿو ته تنهنجي پيءُ بهترين ادارن ۾ تعليم حاصل ڪئي ته جئين سٺي نوڪري حاصل ڪري سگهي ۽ هن کي سٺي نوڪري ملي وئي پر ان جي باوجود هن کي مالي مسائل جو سامهون آهي ڇاڪاڻ ته ڪنهن به تعليمي اداري هن کي ماليات جي باري ۾ ڪڏهن به ڪجهه نه پڙهايو هو. سڀ کان وڌيڪ اهو ته هو پئسن لاءِ ڪم ڪري رهيو آهي. "۽ توهان نه" مون پڇيو. "نه غالبا نه" امير پيءُ چيو. جيڪڏهن تون پئسن لاءِ ڪم ڪرڻ چاهين ٿو پوءِ اسڪول وڃ اتي توهان کي بهتر تعليم ڏني ويندي ، ليڪن تون ڄاڻڻ چاهين ٿو ته پئسن کي ڪئين پنهنجي اختيار ۾ ڪري ان مان ڪم وٺي سگهجي ته هن جي تعليم آءُ توکي ڏيندس . مگر هڪ صورت ۾ ته تون حاضر هجين . "ڇا اها تعليم هر ڪنهن سکڻ جي ڪوشش ڪا نه ڪئي هوندي" مون پڇيو. هائي انهي جي فڪر ڇڏ اهو سمجهي ڇڏ ته خوف ئي آهي جيڪو

ماڻهون کي دير تائين هڪ ئي نوڪري ڪرڻ تي مجبور ڪري ٿو. ۽ اهو خوف ٿي هوندو آهي ته قرض واپس ڪرڻ سان تنگي جو منهن نه ڏسڻو پوي. هن کي خوف هوندو آهي ته هن کي نوڪريءَ مان ڪڍيو نه وڃي ۽ هن کي ان ڳالھ

. جو ڊپ هوندو آهي ته پئسه ڪٿي کٽي نه پون ۽ هو نئين سري کان آغاز ڪرڻ کان گهبرائيندا آهن. هي قيمت آهي جيڪا هڪ تجارت جي سکڻ کانپوءِ پئسن جيءَ لاءِ ڪم ڪرڻ جي صورت ۾ انسان کي ادا ڪرڻي پوندي آهي. گهڻو تر ماڻهون پئسه جا غلام بنجي ويندا آهن ۽ پوءِ پنهنجي باس تي ڪاوڙ ڪندا آهن. "پئسه تي ڪنٽرول ڪرڻ کانپوءِ ان کي پنهنجي ڪم ۾ آڻڻ جو تصور عام تعليم کان قدرتن مختلف آهي" مون پڇيو. هوائي ۾ ڇنڇر جي حسين صبح جو اسان خاموشي سان ويٺا رهياسين ۽ منهنجا ٻيا دوست سوفٽ بال جي راند شروع ڪرڻ وارا هوندا ۽ آءُ پنهنجي ان 10 سينٽ جي ڪلاڪ جي نوڪري ۾ خوش هوس. آءُ چاهيندو هوس ته تمام جلد آءُ هن ڳالھ کي سکڻ وڃي رهيو آهيان جو منهنجا دوست اسڪول جي پڙهائي دوران ڪڏهن به سکي ڪو نه سگهندا. "سکڻ لاءِ تيار آهين" منهنجي پيءُ پڇيو. "بلڪل" مون ڪلي چيو.

"مون پنهنجي وعدي جو پورم رکيو ۽ توکي پري ڪان پڙهائيندو رهيس ": 9 سالن جي عمر ۾ توکي اهو اندازو ٿيو ته پئسه لاءِ ڪم ڪرڻ جو احساس ڪئين هوندو آهي. پنهنجي انهي هڪ مهيني کي جيڪڏهن تون 50 سالن سان ضرب ڏين ته توکي بخوبي خبر پئجي ويندي ته ماڻهو سڄي عمر ڇا ڪندا آهن. "آءُ نٿو چاهيان" مون چيو. "جڏهن تون قطار ۾ ويهي پنهنجي واري اچڻ جو انتظار

ڪري رهيو هئين ته توکي ڪئين لڳو" هڪ دفعو تون نوڪري ڪرڻ لاءِ آئين ۽ ٻيو دفعو پگهار وٺڻ لاءِ. "ڏاڍو برو لڳو" مون چيو. اگر تون پئسه جي لاءِ ڪم ڪرڻ چاهيندين ته زندگي ڀر اهڙي طرح قطارن ۾ ويهڻو پوندو ۽ انتظار ڪرڻو پوندو. امير پيءُ چيو. "۽ توکي ڪئين لڳو جيڏي مهل مسز مارٽن توکي ٽي ڪلاڪ ڪم ڪرڻ کانپوءِ 3 سڪا تنهنجي هٿ تي رکيا". مون محسوس ڪيو ته معاوضه ڪافي نه هو. هي ڪجھ به ڪو نه هو مونکي سخت مايوسي ٿي" مون چيو. اڪثر ڪري ملازم جڏهن پنهنجي پگهار جي چيڪن تي نظر وجهندا آهي ته انهن جو به اهو ئي حال هوندو آهي. خاص طور تي جڏهن انهن مان انڪم ٽيڪس ۽ ٻين قرضن جي وصولي ٿي ويندي آهي ته گهڻو تر مزدورن کي مزدوري پوري نه ٿي ملي" مون حيران ٿي پڇيو. "نه" امير پيءُ چيو. حڪومت پهريان

پنهنجو حصو ڪٽيندي آهي، "هو ائين ڪئين ڪندا آهن". مون پڇيو. ٽيڪس ته ادا ڪرڻو پوندو آهي"، منهنجي امير پيءُ چيو. جڏهن توهان ڪمايو ٿا ته ڪمائي تي ٽيڪس ادا ڪريو ٿا، جڏهن توهان خرچ ڪريو ٿا ته وري ٽيڪس ڏيو ٿا. جڏهن توهان بچت ڪريو ٿا ته ٽيڪس ڏيو ٿا، جڏهن توهان مرو ٿا تڏهن به ٽيڪس ڏيو ٿا.

ماڻهون حڪومت کي اٿين ڪرڻ جي اجازت ڇو ٿا ڏين، امير ماڻهون اجازت نٿا ڏين، امير پيءُ کلندي چيو. ٽيڪس صرف غريب ۽ درميانه ماڻهون ادا ڪندا آهن، آءُ توسان شرط رکڻ لاءِ تيار آهيان ته منهنجي ڪمائي تنهنجي پيءُ جي ڪمائي کان وڌيڪ آهي پر هو مونکان وڌيڪ ٽيڪس ڀريندو آهي. هو اٿين ڪئين ٿو ٿي سگهي، مون پڇيو، 9 سالن جي عمر ۾ هي تضاد مونکي ڏاڍو عجيب لڳو. ماڻهون حڪومت کي اهڙي زيادتي ڪرڻ کان روڪين ڇو ڪو نه ٿا.

جڏهن امير پيءُ خاموشي سان ويٺو رهيو "مون سمجهيو ته هو چاهي ٿو ته آءُ ڳالهاءِ گهڻ پر ٻڌان وڌيڪ ۽ آخرڪار جڏهن آءُ پر سڪون ٿيس پوءِ به اهڙين ناانصافين تي ڪاوڙيل هئس، ۽ آءُ اهو به چاهيندو هوس ته منهنجو غريب پيءُ هر وقت ڳرن ٽيڪسن جو بار جو ڳالهيون ڪندو رهندو هئو. پر سواءِ ان جي هن ڀيو ڪجهه نه ڪيو پيغئي ڳورا ٽيڪس ادا ڪرڻ ڇا زندگي هن کي ڏکاري رهي آهي؟

امير پيءُ هاڻي مونکي گهوري رهيو هو ۽، چوڻ لڳو ته "ڇا تون هاڻي پڙهائي لاءِ تيار آهين" ۽ مون هائوڪار ۾ پنهنجي ڪنڌ کي لوڏيو. جئين ته مون چيو ته توکي اڃا گهڻو ڪجهه سکڻو آهي پئسه کي صحيح استعمال مصرف ۾ آڻڻ لاءِ سڄي زندگي سکڻو پوندو آهي، عام ماڻهون چار سال ڪاليج ۾ گذاريندا آهن ۽ هنن جي تعليم مڪمل ٿي ويندي ۽ آءُ اهو سمجهان ٿو ته هي علم مونکي سڄي زندگي سکڻو پوندو.

ڇاڪاڻ ته هن جي باري جئين جئين مونکي وڌيڪ معلومات حاصل ٿيندي، تئين مونکي احساس ٿيندو آهي ته هن دفعي سان مونکي اڃا وڌيڪ ڪجهه ڄاڻڻ گهرجي جڏهن ته عام ماڻهون هن علم جي باري ۾ تمام گهٽ ڄاڻ رکندا آهن. هو پڙهائي ختم ڪرڻ شرط نوڪري ڪرڻ شروع ڪري ڏيندا آهن، چيڪ بڪ کي ميزان ڪري ڇڏيندا آهي ۽ بس ـــ ان تي به هو مالي مسئلن جو روئڻ روئيندا آهن ۽ ان سوچ ۾ هوندا آهن ته ڪڏهن وڌندي ئي هنن جا حالات ٺيڪ ٿي ويندا. تمام گهٽ ماڻهن کي اها ڄاڻ هوندي آهي ته انهن جي مالي مشڪلات جو حل انهن جي مالياتي تعليم آهي.

"تہ پوءِ منهنجي غريب پيءُ جو مسئلو اهو آهي تہ هو ان مالياتي تعليم کي نٿو ڄاڻي" پريشاني جي عالم ۾ مون پڇڻ شروع ڪيو. منهنجي هڪڙي ڳالهہ ٻڌ دولتمند پيءُ چيو "دولت کي پنهنجي ڪنٽرول ۾ ڪرڻ جي علم جو ٽيڪس هڪڙو تمام ننڍڙو حصو آهي، اڄ آءٌ صرف اهو ڄاڻڻ جو خواهشمند هوس تہ هن علم کي حاصل ڪرڻ جي خواهش ڪيتي تنهنجي ٿڌي تہ نہ ٿي وئي آهي ، گهڻو ڪري ماڻهون پوئتي هٽي ويندا آهن . هو اسڪول وڃي پيشور تعليم حاصل ڪندا آهن ۽ پوءِ نوڪري ڪرڻ شروع ڪندا آهن ۽ سٺي پگهار تي عيش ڪندا آهن . پوءِ اوچانڪ هڪ اهڙو ڏينهن ايندو آهي تہ هنن کي احساس ٿيندو آهي تہ هو مالي مسئلن ۾ گهيرجي چڪا آهن ۽ هاڻي هو جيڪڏهن ان مان نڪرڻ بہ چاهين تہ نہ نڪري سگهندا آهن ۽ پنهنجي نوڪري وارو ڪم نہ ڇڏي سگهندا آهن . اهو ان جو خلاصو آهي تہ توهان صرف پئسن ڪمائڻ لاءِ ڪم ڪندا آهيو ۽ ان جي ڄاڻ او هان وٽ هوندي آهي بجاءِ ان جي تہ پئسو اونهان لاءِ ڪم ڪري ڇا اڃا بہ توکي هن علم حاصل ڪرڻ جو شوق آهي" امير پيءُ پڇيو. مون وري بہ هائو ڪار ۾ ڪنڌ لوڏيو. "بلڪل ٺيڪ آهي" امير پيءُ چوڻ لڳو "هاڻي واپس ڪم تي وڃ هن ڀيري بغير پئسن جي ڪم ڪندئو".

"ڇا چيو توهان"، مون حيرانگي وچان ڳالهايو. "جو مونکي چوڻو هو تو هاڻي ٻڌي ورتو، تون ان طرح هفتہ ۾ 3ڪلاڪ روز ڪم ڪندين ۽ توکي ڪوئي بہ معاوضو نہ ڏنو ويندو" ، تون پئسن جي لاءِ نہ ڪمائڻ جي علم جي باري ۾ ڄاڻ جو خواهشمند آهين نہ هاڻي هن دفعہ توکي ڪجهہ بہ ڪو نہ ٿو ڏيان".

جيڪو آءٌ ٻڌي رهيو هوس انهيءَ تي منهنجي ڪنن کي ڪو بہ اعتبار ڪو نہ پئي آيو . "مان ان باري ۾ مائيڪ سان بہ ڳالهہ ٻولهہ ڪري چڪو آهيان" هو تہ پهريائين بغير معاوضہ جي ڦريو فونگار جي ڪم ۾ رجهي ويو آهي ، ۽ سوچيم تہ بهتر اهو ٿيندو تہ آءٌ جي جلدي پنهنجي ڪم ڪار ۾ مشغول ٿيان هتان ڪجهہ نہ ورندو.

"هي ٺيڪ تہ آهي" توهان کي ٿورو ڪجهہ ڏيڻو پوندو، مون زودار آواز ڪيڏي چيو تہ ٿتان ٻڌ ڪجهہ وري پئي . "تو پاڻ تي تہ چيو آهي تہ تون سکڻ ٿو چاهين جيڪڏهن تون اهو نٿو سکڻ چاهين تہ پوءِ تون بہ انهن پوڙهن عورتن ۽ هن اڌڙوٽ ماڻهون وانگر ٿي ويندين جيڪي پئسن لاءِ ڪم ڪندا آهن ۽ هميشہ ڊڄندا آهن تہ ڪٿي مان هنن کي نوڪريءَ مان ڪڍي نہ ڇڏيان ، يا وري پوءِ پنهنجي پيءُ وانگر ٿي ويندين ۽ اهو گمان ڪندو رهندو

آهي ته جيڪڏهن هن کي پيا به پئسه ملي وڃن ته پوءِ هن جي مشڪلات جو تارو ٽي سگهي ٿو. اگر تون اهو چاهين ٿو ته پوءِ آءِ پراڻي وعدي مطابق توکي 10 سينٽ جي ڪلاڪ جو اجورو ڏيڻ لاءِ تيار آهيان. يا ته تون وري اٿين ڪندين جتين ماڻهون وڏا ٿي ڪندا آهن.

معنيٰ ته گلا ڪرڻ ته پگهار ٿورو آهي ۽ ڪم ڇڏي هليا وڃو ۽ ڪنهن ٻي نوڪريءَ جي تلاش ڪندا رهو ۽ حاصل ڪريو.

"آءُ ڇا ڪريان" مون پڇيو.

منهنجي امير پيءُ منهنجي دماغ کي ٺونگو هنيو ۽ چوڻ لڳو ان کي استعمال ڪر، جيڪڏهن تو هن کي صحيح استعمال ڪيو ته پوءِ هي موقعو وري توکي ڏيڻ تي تون جلدي منهنجو شڪر گذار ٿيندين ۽ تمام جلدي تون دولتمند انسان بنجي پوندين. آءُ اتي بيٺو رهيس مونکي اجا به يقين ڪو نه ٿي آيو ته مونکي هن نامعقول معاهدي ته ڪهڙو رد عمل ظاهر ڪرڻ گهرجي. آءُ ته پگهار وڌائڻ آيو هوس ۽ مونکي اهو چيو پيو وڃي ته مفت ۾ ڪم ڪر. امير پيءُ وري به منهنجي دماغ کي هلڪي ٺڪڪي هڻنين ۽ چيو ته هن کي استعمال ڪر ۽ وڃي ڪم شروع ڪر.

امير ماڻهون پئسو استعمال ڪري ڪم وٺندا آهن.

مون پنهنجي غريب پيءُ کي اهو ڪو نه ٻڌايو ته آءُ بغير پئسن جي ملازمت ڪري رهيو آهيان. اها منهنجي ڳالهه هن کي سمجهه ۾ نه اچي ها ۽ مونکي تفصيل ٻڌائڻ ڏاڍو ڏکيو ٿي پوي ها، ڇاڪاڻ ته اڃا تائين آءُ به اونداهه ۾ روشني جي تلاش ڪري رهيو هوس، وڌيڪ ٽي هفته اسان بغير معاوضي جي ڪم ڪندا رهياسين، هاڻي مونکي ڪا به مشڪل نه هئي، ڇاڪاڻ ته آءُ ڪم جو عادي ٿي چڪو هوس، بس صرف هڪ مشڪل هئي ته مان بيس بال کيڏڻ کان محروم ٿي ويو هوئس يا چند ڪامڪ بوڪ جيڪي آءُ خريد ڪرڻ چاهيان ٿي نه وٺي سگهيو هوس.

دولتمند پيءُ ٽئين هفتي ۾ منجهند جو هتي آيو، اسان هن جي ترڪ جي انجڻ جو آواز ٻڌو جيڪو پارڪ ۾ اچي جهڪو ٿيو ۽ اندر داخل ٿي مسز مارٽن کي پرجوش انداز سان اچي مليو، هتان هُتان جون ڳالهيون ڪرڻ ڪانپوءِ پڇڻ لڳو ته ڪاروبار ڪئين پيو ٿو هلي ۽ هن فريزر مان به آئيس ڪريم ڪيڍي ورتا ۽ مسز مارٽن کي ان جي رقم ڏني ۽ اشاري سان اسانکي سڏ ڪيو.

ٻارو اڇو ته ٿورو گهمون . رستي کي ڪراس ڪري اسان هڪ سر سبز پارڪ ۾ داخل ٿياسين جتي ڪجهه ڇوڪرا سافٽ بال کيڏي رهيا هئا ۽ هن هڪڙي ميز تي ويهي اسان ٻنهي کي آئيس ڪريم هٿ ۾ ڏنا ۽ حال احوال وٺڻ شروع ڪيا ”ڪئين پيا وڃو“ بلڪل ٺيڪ“ مائيڪ ڇيوءِ مون به هائو ڪار ۾ ڪنڌ لوڏيو.

”ڪجهه سکيو“

مائيڪ ۽ مون هڪ ٻئي کي ڏٺوءِ ڪلهن کي مٿي ڪندي انهي وقت انڪار ۾ ڪنڌ هلايو. زندگي جي سڀ کان وڏي ڦاسي کان بچاءُ.

توهان کي سوچ ويچار ڪرڻ گهرجي ته زندگي جو سڀ کان وڏو سبق توهانجي سامهون آهي ،اگر توهان اهو سبق سکي ورتو ته زندگي آساني ۽ آزادي سان گذاريندئو اگر نه سکيو ته پوءِ توهان مسز مارٽن ۽ انهن ماڻهن جهڙا ٿي ويندو جيڪي اڄ پارڪ ۾ سافٽ بال کيڏي رهيا آهن .

اهي ٿورن پئسن لاءِ تمام گهڻي محنت ڪندا آهن ۽ انهن جي پيش نظر صرف ملازمت جو ٿي استحڪام آهي . هو شدت سان هر سال ٽن هفتن جي موڪلن جو انتظار ڪندا رهندا آهن ۽ 45 سال رات ڏينهن جي محنت ڪانپوءِ معمولي پينشن جو رستو ڏسي رهيا هوندا آهن . جيڪڏهن اوهان کي اهو سٺو ٿو لڳي ته پوءِ توهان کي 25 سينٽ في ڪلاڪ جي حساب سان هاڻي پگهار ملندو رهندو.

”پر اهي ماڻهون ته محنتي ۽ نيڪ ناڪ آهن“ ڇا توهان انهن کي ظلم جو نشانو بنائي رهيا آهيو؟، مون پڇيو ۽ امير پيءُ جي چهري تي مرڪ تري آئي .

مسز مارٽن منهنجي ماءُ جهڙي آهي آءُ ڪڏهن به هن تي ظلم نٿو ڪري سگهان ، ٿي سگهي ٿو ته توهان ٻئي مونکي اهڙو سمجهندا هجو. جيتوڻيڪ آءُ پوري طرح ٿي جهه سان ڪجهه شيون توهانجي ذهنن ۾ ويهارڻ جي ڪوشش ڪري رهيو آهيان . آءُ توهانجي نقطه نظر کي وسعت ڏيڻ چاهيان ٿو تا ڪه توهان کي اها شي نظر اچي وڃي ، اها شي جنهن کي گهڻو ڪري ماڻهون ان سبب جي ڪري ڏسڻ کان قاصر آهن ڇاڪاڻ ته اهي تنگ نظر آهن . تقريباً ماڻهون بي خبريءَ ۾ ان تنگ نظريءَ جي ڦاسي ۾ ڪا ٻو ٿي وڃن ٿا .

آءُ ۽ مائيڪ بيچيني جي عالم ۾ ويٺا رهياسين ”هو ظالم لڳي رهيو هئو پوءِ هو الاهي ڪوشش ڪري رهيو هئو ته جئين اسان ڪجهه ڏسڻ جي قابل ٿي وڃون جيڪو

ڪجهه هو اسانکي ڏيکارڻ پسند ڪري رهيو هئو. مسڪرائيندي منهنجي پيءُ چيو "ڇا 25 سينٽ جي ڪلاڪ ڪافي آهي، ڇا اهو پڌي توهان جي دل وڏيڪ نه ٿي ڌڙڪي؟
مون انڪار ۾ ڪنڌ لوڏيو جڏهن ته منهنجي دل هڪ دفعو وڌيڪ ڌڙڪي رهي هئي.

ڇڱو پلا آءُ توهانکي هڪ ڊالر في ڪلاڪ ادا ڪندس، هن جي منهن تي شاطرانه طرز جي مرڪ موجود هئي ۽ منهنجي دل وڌيڪ تيزيءَ سان ڌڙڪڻ لڳي ۽ منهنجي دماغ ۾ عجيب هيڃ پيدا ٿي ته انهي کي قبول ڪري وٺ.

جيڪو ڪجهه آءُ ٻڌي رهيو هوس ان تي مونکي بلڪل به يقين ڪونه هئو. پوءِ مان ڪجهه به ڪونه ڪڇيس.

او ـ ڪي 2 ڊالر في ڪلاڪ، هن چيو.

منهنجو 9 سالن جو دماغ هاڻي بلڪل ڦاٽڻ تي اچي چڪو هئو. هي 1956 ع واقعو آهي ۽ به ڊالر في ڪلاڪ مونکي ملندا ته آءُ جلد دنيا جو امير ترين ماڻهون بنجي ويندس ۽ ايڏو پئسه ڪمائڻ آسان نه هو. ۽ مان هاڻو ڪار ۾ جواب ڏيڻ وارو هئس ۽ آءُ ان سمجهوتي تي راضي هئس. مان نئي سائيڪل خريد ڪري ٿي سگهيس، بال جا دستانه خريد ڪري ٿي سگهيس ۽ منهنجا دوست مون وٽ ايڏي وڏي دولت ڏسي مون تي رشڪ ڪندا، سڀ ڪان وڏي ڳالهه ته جمي ۽ ان جا دوست آئينده ڪڏهن به غريبيءَ جو طعنه نه ڏئي سگهندا پر پوءِ به مان خاموش رهيس. ٿي سگهي ٿو منهنجي دماغ جو ڪو فيوز خراب ٿي ويو هجي ۽ منهنجي دماغ ڪم ڪرڻ ڇڏي ڏنو هجي، ڇاڪاڻ ته مان 2 ڊالر في ڪلاڪ تي ملازمت ڪرڻ ۾ راضي هئس.

آئيس ڪريم پگهرجي منهنجي هٿ مان وهي رهي هئي، آئيس ڪريم جي اندر واري ڪاڻي خالي ٿي چڪي هئي، هيٺ فرش تي ونيلا ۽ چاڪليٽ ڪريو پيو هئو جنهن جي چو طرف ماڪوڙيون، ڪيليون جمع ٿي چڪيون هيون، امير پيءُ ٻنهي پارن ڏانهن ڏسي رهيو هو ۽ اسان هن کي ڏسي رهيا هئاسين.

۽ اسان جون اکيون ڪليل هيون ۽ ذهن خالي هئو. هو ڄاڻندو هئو ته هو اسانکي آزمائي رهيو هو ۽ اهو به ڄاڻندو هئو ته اسانجي جذبات جو هڪ خصو اهڙو هو جيڪو هي تجويز قبول ڪرڻ لاءِ راضي هئو. هي اهو به ڄڻندو هئو ته هر انسان جي روح ۾ هڪ حصو اهڙو به هوندو آهي جيڪو ڪمزور هوندو آهي ۽ ضرورتمند پڻ. انهي کي خريد ڪري سگهجي ٿو ۽ هن کي اها به خبر هئي ته هر انسان جي روح ۾ هڪ اهڙو حصو به آهي جيڪو

مظبوط ۽ قوت ارادي سان ڀرپور، جنهن کي خريد ڪري نہ سگهبو آهي. پنهنجي زندگي ۾ هن هزار انسانن تي اهو تجربو دهرايو هو هر دفعي جڏهن ملازمت لاءِ ڪنهن شخص جو انٽرويو ڪندو هو. هو ان کي انهي طرح آزمائيندو هو.

هاڻي چوڻ لڳو 5 ڊالر في ڪلاڪ

اچانڪ منهنجي اندر ۾ هڪ خاموشي جي لهر ڊوڙي وئي ۽ ڪجهہ بدليل لڳي رهيو هئو. هي پيش ڪيش خطرناڪ حد تائين وڌي هئي. 1956ع ننڍا ٿوڙي وڏا 5 ڊالر في ڪلاڪ نہ ڪمائي سگهندا هئا. هاڻي لالچ جي جاءِ سڪون وٺي چڏي هئي، آهستگي سان ساچي پاسي منهن ڦيرائي مائيڪ کي ڏنم ۽ هن مونکي ڏنو.

منهنجي روح جو ڪمزور حصو جو ضرورتمند هئو. هاڻي سڪونت ۾ اچي ويو ۽ اهو روح جو حصو جنهن جي ڪا بہ قيمت نہ هئي اهو غالب اچي چڪو هئو. رپيہ جي باري ۾ هاڻي سڪون ۽ يقين منهنجي دماغ ۾ ۽ منهنجي روح ۾ جاري ٿي چڪو هئو. مان چاهيندو هوس تہ مائيڪ جي سوچ مونکان مختلف هئي.

ٺيڪ آهي، امير پيءُ چيو تہ هر شخص جي هڪ قيمت هوندي آهي ۽ اها قيمت ان لاءِ هوندي آهي تہ هر شخص جي

اندر خوف ۽ لالچ جو واسطو هوندو آهي، پهريان تہ پئسہ جي لالچ جو خوف اسانکي محنت ڪرڻ تي اتساهي ٿو ۽ جڏهن هڪ دفعو پگهار جو چيڪ ملندو اٿن تہ پوءِ لالچ ۽ خواهشات اسانکي سوچڻ تي مجبور ڪندا آهن تہ دولت مان اسان ڇا خريد ڪري سگهنداسين ۽ پوءِ نہ ڪٽندڙ سلسلو شروع ٿي ويندو آهي.

"ڪهڙو سلسلو" مون پڇيو.

صبح سوير اٿڻ، ڪم تي وڃڻ، واجبات ادا ڪرڻ، ٻئي ڏينهن وري صبح سوير اٿڻ، ڊيوٽي تي وڃڻ، اهڙي طرح اهو زندگي جو سلسلو هلندو ٿو رهي، انهن جون زندگيون وڏين خواهشات جي زير اثر رهنديون آهن، انهن هڪڙو لالچ ٻيو خوف، اگر انهن جي پگهار ۾ اضافو ٿئي ٿو تہ هو اخراجات وڌائي ٿا ڇڏين ۽ دائرو ائين ئي ڦرندو رهندو آهي. انهي کي ريٽ ريس Rate Race يعني ڪوئن جي ڊوڙ جو نالو ڏنو ويو آهي.

"ڇا ڪوئي ٻيو بہ رستو آهي" مائيڪ پڇيو.

"يقينن" امير پيءُ آهستگي سان چيو، مگر تمام ٿورن ماڻهن کي ان جي باري ۾ خبر آهي.

"اهو ڪهڙو پيو رستو آهي" مائيڪ پڇڻ لڳو.

"اهو ئي رستو آهي جيڪو ڪم جي دوران توهان ٻئي ڄڻا ڳولڻ ۾ ڪامياب ٿي ويندو، انهي ڪري مون توهانجي پگهار ختم ڪري ڇڏي آهي". ٿورو اشارو ٿي ڪٿي ڏيو" مائيڪ چوڻ لڳو. اسان سخت محنت ڪريون ٿا سا به ڪنهن معاوضي جي بغير، هاڻي اسين تنگ اچي ويا آهيون.

"ته ٻڌو سڀ کان پهريان ته سچ ڳالهايو" امير پيءُ چيو.

"اسان ڪوڙ ڪو نه ڳالهايو آهي" مون چيو.

آءُ اهو نٿو چوان ته توهان ڪوڙ ٿا ڳالهايو، آءُ چوان ٿو ته سچ ڳالهايو، امير پيءُ چوڻ لڳو.

"ڇا جي باري ۾" مون چيو.

"توکي ڪٿين ٿو لڳي؟. امير پيءُ پڇڻ لڳو، ضروري ناهي ته اها ڳالهه ٻين کي ٻڌايو، بس پاڻ تائين محدود رکو. توهان جو مطلب هن باغ ۾ موجود ماڻهن توهان جا ملازم ۽ مسز مارٽن ائين ناهن ڪندا؟ مون پڇيو.

"مونکي شڪ آهي" امير پيءُ چوڻ لڳو. ان کان علاوه انهن کي اهو ڊپ آهي ته بغير پئسن جي هو ڪري سگهندا، بجاءِ ان جي ته هو ان ڊپ جو مقابلو ڪري سگهن ۽ ان جي باري ۾ سوچين، هو رد عمل جو اظهار ڪندا آهين ۽ اهو ردِ عمل عقل ڪانسواءِ ۽ خالصتاً جذباتي هوندو آهي. پوءِ اسانجي مٿن کي اڱرين سان ٺونگاريندي چوڻ لڳو "۽ ڪجهه ڊالر هنن جي هٿ ۾ اچي ويندا آهن ۽ هڪ دفعو وري خوشي ۽ خواهش ۽ لالچ جي جذبات انهن تي غالب اچي ويندي آهي ۽ هو بجاءِ سوچڻ جي رد عمل ڪندا آهن، يعني هو عقل کي استعمال ڪرڻ بجاءِ جذبات کان ڪم وٺندا آهن" مائيڪ چوڻ لڳو.

"بلڪل ٺيڪ" امير پيءُ چوڻ لڳو، بجاءِ ان جي ته هو پنهنجي باري ۾ سچ ڳالهائين هو سوچڻ جي علاوه احساسن جي زير اثر اچي ويندا آهن. انهن کي ڊپ هوندو آهي ته هو ڪم تي ويندا آهن، ان اميد سان ته پئسو هنن جي خوف کي پري رکندو ۽ کين بچائيندو، پر ائين ڪو نه ٿيندو آهي، خوف پوءِ به هنن جي مٿي تي سوار رهندو آهي ۽ پوءِ وري هو نوڪري تي ويندا آهن ته اهو خوف هنن کي ماري نه وجهي ۽ پئسو انهن کي هن ڊپ کان بچائي وٺندو، پر ائين ٿيندو نظر نٿو اچي، ڊپ جي خوف کان ڪم جي ڪوڙڪيءَ هاڻي انهن ماڻهن کي ڦاسائي رکيو هوندو آهي هاڻي هو پئسو ڪمائڻ ۽ ڪم ڪرڻ — ۽ پئسو ڪمائڻ، ڪم ڪرڻ ان تسلسل ۾ محظ ان ڪري گرفتار رهندا آهن ته غربت جي

خوف کان ڇوٽڪارو ملي وڃي پر هر صبح جڏهن هو اٿندا آهي ته خوف انهن سان گڏ اٿندو آهي، لڪ، ڪروڙ انسان هن خوف کان رات جو جاڳندا آهن.

۽ سڄي رات جو صرف پاسا ورائي ورائي صبح ڪر ڇڏيندا آهن ۽ صبح جو اٿي وري ڪم تي روانا ٿيندا آهن ته ڀڳهار جو ڇيڪ ملندي ئي هنن کي انهي جو خوف کان نجات ملي ويندي جيڪو اندر اندر هنن جي روحن کي چٽي رهيو آهي ۽ پئسه هنن جئي ڏينهن رات تي حڪمران ۽ هو ان سچ جو اظهار نه ڪندا آهن. پئسو انهن جي جذبات تي غالب پئجي هنن جي روحن کي پنهنجي ڪنٽرول ۾ ڪري ڇڏيندو آهي. امير پيءُ چپ ٿي ويهي رهيو، هو ان انتظار ۾ هيو ته اهي لفظ جيڪي هن چيا، اسانجي دلين ۾ لهي وڃن، جيڪو ڪجهه هن چيو مون ۽ مائيڪ توجهه سان ٻڌندا رهيا سين. جيتوڻيڪ هن جي ڳالهين جو مفهوم اسانجي اکين کان وانجهيل هيو. آءُ صرف ايترو ڄاڻندو هوس ۽ حيران رهندو هوس ته اسانجي وڏن کي ڪم تي وڃڻ ايڏي جلدي ڇو هوندي هئي. مونکي اهو سئو ڪو نه لڳندو هو ۽ خود هنن کي به، پر پوءِ ترتيب سان هو هر صبح جو ڪم تي ئي ويندا هئا.

جڏهن هن محسوس ڪيو ته ڳالهه ٻولهه جو ڪجهه حصو اسان هضم ڪري چڪا آهيون ته امير پيءُ چوڻ لڳو، آءُ چاهيان ٿو ته انهي ڪوڙڪي کان توهان بچو، آءُ او ڦانکي اهو سيکارڻ چاهيان ٿو.

"دولت مند نه ٿيو چاڪاڻ ته دولت سان هي مسئلو حل ڪو نه ٿيندو"

"نه" مون حيرانگي سان پڇيو. "نه" دولت هن مسئلي جو حل ناهي، هاڻي ڪنهن ٻئي جذبي جي باري ۾ ڳالهايو جيڪا "خواهش" آهي، ڪجهه هن کي لالچ جو نالي سان به سڏين ٿا. خواهش ڪرڻ هڪ طبعي جذبو آهي، ڪنهن گهڻو خوبصورت شي جي خواهش جيڪا بهتر هجي، دل خواهش ڪري اها بري نه آهي، جيتوڻيڪ ماڻهون خواهش جي بدلي ۾ ڪم ڪندا آهن ۽ هنن کي پئسي جي خواهش ان ڪري هوندي آهي ته هو پنهنجي مرضيءَ سان شيون خريد ڪندا آهن، پرخوشي جيڪا هن خريداري سان حاصل ٿيندي آهي ان جو وقت ڏاڍو مختصر هوندو آهي

۽ جلد ئي. وڏيڪ خوشي، آسائش، آرام طلبي ۽ حفاظت جي حاصل ڪرڻ لاءِ انهن کي وڏيڪ سرمائي جي ضرورت هوندي آهي حالانڪ اهي ان اميد تي ڪم ڪندا

آهن ته گهڻو پئسو هنن جي بيچين روحن کي سڪون فراهم ڪندو، جنهن کي خوف ۽ خواهش بيقرار ڪري ڇڏيو آهي، پوءِ دولت اهو ڪجهه ڪرڻ ۾ ناڪام وينديءَ.

”ڇا امير ماڻهون به“ مائيڪ پڇيو.

”امير ماڻهون به ان زمري ۾ ايندا آهن“، امير پيءُ چوڻ لڳو. حقيقت اها آهي ته گهڻا دولت مند انهي ڪري پئسه وار هوندا آهن ته هو خواهشات جي تسلط ۾ هوندا آهن پر خوف جو عنصر هن کي وڌيڪ دولت ڪمائڻ جي طرف راغب رکندو آهي. هنن جي سوچ اها هوندي آهي ته وڌيڪ پئسه جي حاصل ڪرڻ ڪانپوءِ پئسه جي کوٽ مان جان ڇڏائي سگهجي يعني غربت ۽ افلاس جي خوف کان ۽ اهي ڍير ساري دولت جمع ڪندا آهن پر خوف پوءِ به ساڳيو ئي رهندو آهي بلڪ اڃا به وڌيڪ عروج تي پهچندو آهي.

منهنجا ڪجهه دوست امير هجڻ جي باوجود ڏينهن رات محنت ڪندا آهن ۽ اهڙن ماڻهن کي سڄاڻان ٿو جيڪي لکن ۾ کيڏيندا آهن پوءِ به خوفزده آهن ۽ جڏهن هو غريب هئا ته آرام ۽ سڪون جي ننڊ سمهندا هئا. انهن کي هن سڄي دولت ۽ مال جي ختم ٿي وڃڻ جو خوف ستائيندو رهندو آهي، جنهن خوف جي تحت هنن اها دولت گڏ ڪئي اهو وري اڳيا وڌيڪ ٿي ويو. انهن جي روح جون ضرورت مند حصو پهريان کان وڌيڪ شدت سان کوٽ محسوس ڪري رهيو آهي. هو وڏو گهر وڏيون ڪارون تمام متانهين سماجي حيثيت جيڪا پئسي جي بدولت انهن کي دستياب آهي ان کي هٿ سان وڃائڻ جي خوف ۾ مبتلا آهن. ۽ اها سوچ هنن ذهنن ۾ جنم وٺي ٿي ته هنن جا دوست هنن لاءِ ڇا سوچيندا. بعض ته هن معاملي ۾ ايترا جذباتي ٿي ويندا آهن ۽ هو نفسياتي مريض ٿي ويندا آهن.

جڏهن ته هنن وٽ وڌيڪ پئسو هوندو آهي ڏسڻ ۾ دولتمند به هوندا آهن.

”ته ڇا غريب ماڻهون وڌيڪ خوش آهي“ مون پڇيو.

”نه منهنجو خيال اهو ناهي“ دولتمند پيءُ جواب ڏنو. پئسه کان نفرت بي اعتمادي ايتري ئي خطرناڪ آهي جيتري پئسه سان محبت. ٺيڪ انهي وقت علائقي جو هڪ آواره گرو اسانجي ميز جي پرسان گذريو ۽ خالي پيپل دٻن جي جاچ پڙتال ڪرڻ لڳو. اسان ٽئي هن کي غور سان ڏسي رهيا هئاسين. ان کان اڳ شايد اسان هن ڏانهن ڏسڻ کي گواره نه ڪريون ها.

امير پيءُ کيسي مان هڪ ڊالر جو نوٽ ڪڍي ۽ اشاري سان هن کي اچڻ جو چيو ۽ هو فوري طور اسانجي طرف پڳو ۽ نوٽ کي پڪڙيائين ۽ آمير پيءُ جو شڪريہ ادا ڪيائين ۽ پنهنجي خوش قسمتي تي نازان هتان هليو ويو. " هو منهنجي کوڙ سارن ملازمن کان مختلف نہ هئو"امير پيءُ چيو. آءُ الاهي ماڻهن سان مليو آهيان اهي چوندا آهن تہ کين پئسن سان دلچسپي نہ آهي ۽ ان جي باوجود هو روزانہ 8 ڪلاڪ ڪم ڪندا آهن. هي سچ کان منهن ڦيرڻ آهي، جيڪڏهن هنن کي پئسن سانْ دلچسپي نہ آهي تہ پوءِ هو ايترو ڪم چو ڪندا آهن، تہ پوءِ ان طرح هي جيڪو خبط آهي اهو ان کان وڌيڪ آهي جنهن سان ماڻهون ملڪيت گڏ ڪرڻ جو جنون اٿن.

جڏهن آءُ اهي ڳالهيون ٻڌي رهيو هوس تہ بار بار منهنجو ذهن منهنجي غريب پيءُ جي طرف ويندو رهيو "مونکي دولت سان دلچسپي نہ آهي" هو بار بار اهي لفظ دهرائيندو هو ۽ پوءِ پنهنجي خمير کي مطمئن ڪرڻ لاءِ چوندو هيو "مان ڪم ان لاءِ ڪندو آهيان تہ مونکي ڪم ڪرڻ سان محبت آهي"

"تہ پوءِ اسانکي ڇا ڪرڻ گهرجي" مون پڇيو.

ان وقت تائين پئسن جي لاءِ ڪم نہ ڪريو جيستائين اسان جي اندر مان حرس ۽ خوف جو ڊپ (شائيد) نہ ختم ٿئي، "نہ اهو تہ وقت جو زيان ڪرڻ جي مترادف هوندو" امير پيءُ چيو. جذبات جي بدولت ئي اسان انسان آهيون، هو اسانکي حقيقت کان آشنا ڪن ٿا ۽ انهن جي لفظي معنيٰ آهي "متحرڪ قوت" پنهنجن جذبات جي باري ۾ سچ کان ڪم وٺو ۽ پنهنجي ذهن ۽ احساسات کي پنهنجي فائدي جي لاءِ استعمال ڪريو ۽ نقصان جي لاءِ هر گز نہ.

مون هاڻي جيڪي ڪجهہ چيو انهي کي وساري ڇڏيو، ايندڙ ڏينهن ۾ اهي لفظ توهان جي ڪم ايندا. هاڻي صرف پنهنجي جذبات جو مشاهدو ڪريو پر عمل ظاهر نہ ڪريو، تمام گهڻا ماڻهون نٿا ڄاڻن تہ هو پنهنجي ذهن جي بجاءِ جذبات کان ڪم وٺي رهيا آهن.

توهان ان باري ڪو مثال ڏئي سمجهائي سگهو ٿا. مون چيو.

"يقينن" امير پيءُ چيو. جڏهن ڪو بہ شخص چوندو آهي تہ مونکي نوڪري جي تلاش، آهي تہ گهڻو تر جذبات ان فيصلي جو سبب هوندا آهن، پئسہ جي ڪميابي کوٽ جو خوف ان خيال کي پيدا ڪندو آهي.

مگر پئسہ جي ضرورت تہ هر شخص کي آهي تہ ان کي واجبات ادا ڪرڻيون آهن ، مون چيو . امير پيءُ چيو تہ خوف گهٽو تہ انهن جي لاءِ سوچ ويچار پيدا ڪندو آهي.

"آءِ ڪو نہ سمجهيس مائيڪ چيو".

"مثال جي طور تي " امير پيءُ چيو، جڏهن پئسي جي کوٽ جو خوف پيدا ٿيندو آهي تہ فوري طور تي ماڻهون نوڪري جي تلاش ۾ نڪري پوندا آهن تہ جئين چند ڊالر ڪمائي

ان خوف کان آزادي حاصل ڪجي ". انهن کي پنهنجي پاڻ کان هي سوال ڪرڻو آهي ، ڇا طويل مدت ۾ نوڪري ئي هن خوف کان آزادي ڏيارڻ جو بهترين ذريعو آهي ، منهنجي خيال ۾ جواب هوندو "نہ ۾" خاص طور جڏهن ان شخص جي زندگي تي نگاهہ وجهندا تہ نوڪري هڪ ڊگهي مسئلي جو مختصر حل آهي . منهنجو پيءُ تہ هميشہ اهو چوندو آهي تہ اسڪول وڃو، سٺا گريڊ کڻو ۽ هڪ بهترين نوڪري ڪريو، مون پريشاني جي عالم ۾ چوڻ شروع ڪيو.

ها مونکي خبر آهي تہ هو ائين ئي چوندو آهي ، امير پيءُ مسڪرائيندي چيو . "عام طور تي ماڻهون هن ڳالهہ جي صلاح ڏيندا آهن ۽ گهڻن ماڻهن لاءِ هي خيال برو نہ آهي" . پر عام طور تي ماڻهون هن راءِ جو اظهار خوف جي ڪري ڪندا آهن.

"توهان جو ڇا خيال آهي تہ منهنجو پيءُ هي سڀ ڪجهہ خوف جي ڪري ڪري رهيو آهي" مون پڇيو.

"ها" منهنجي پيءُ جواب ڏنو.

هو هن ڳالهہ کان خوفزده آهي تہ جيڪڏهن تو پئسہ نہ ڪمايا تہ معاشري ۾ تنهنجي عزت نہ رهندي ، مون کي غلط نہ سمجهو، هو تو کي چاهي ٿو ۽ تنهنجي بهتريءَ لاءِ ائين ڪري ٿو . منهنجي خيال ۾ هن جو خوف ڪنهن حد تائين ٺيڪ آهي تعليم ۽ نوڪري بئي اهم آهن . پر انهي نوڪري سان خوف ختم نٿو ٿئي ، توهان ڏسو ٿا تہ اهو ئي خوف آهي جيڪو روزانہ صبح هن کي اٿاري ٿو تہ جئين ڪجهہ ڊالر هو ڪمائي سگهي . انتهائي شدت سان توکي اسڪول وڃڻ تي مجبور ڪندو هوندو.

"هاڻي توهان جو مشورو ڇا آهي" مون پڇيو.

آءُ توکي پئسہ تي حڪم هلائڻ جي تعليم ڏيڻ چاهيان ٿو. بجاءِ ان جي تہ توهان کان خوفزده رهہ ۽ اسڪولن ۾ اهو موضوع ڪو نہ ٿو پڙهايو وڃي ۽ ان علم کي ڇاڻڻ بجاءِ توهان پئسہ جا غلام ٿي ويندا.

آهستي آهستي ڳالهہ صاف ٿي رهي هئي . اهو اسانجي بند ٿيل ذهن کي کولڻ چاهي رهيو هو ۽ اسان کي اهو ڪجهہ ڏيکارڻ جي ڪابل بنائي رهيو هئو جيڪو نہ ڪڏهن مسز مارٽن ڏسي سگهي هئي نہ ان جا پيا ملازم ڪڏهن ڏسي سگهيا ٿي ، نہ ئي منهنجي غريب پيءُ کي ڪڏهن ڏسڻ ۾ آيو هوندو.

جيڪي مثالون هن ڏنيون بظاهر سنگدلي جو مظهر هيون مگر مون انهن کي هميشہ ياد رکيو. ان ڏينهن آءُ وسعت نظر سان تمتار ٿيس ۽ مونکي اها ڪوڙڪي نظر آئي جيڪو گهڻو تر ماڻهن کي پنهنجي شڪنجي ۾ ڦاسائڻ لاءِ هر وقت تيار هوندي آهي . ڏسو آخر اسان سڀ ملازمت پيشي وارا ماڻهون آهيون پر اسانجي ڪم ڪرڻ جو معيار هڪ جهڙو نہ آهي . امير پيءُ چوڻ لڳو. آءُ صرف ايترو چاهيان ٿو تہ توهان پنهي کي هن چار يا ڪوڙڪي کان پڻ بچائڻ جو موقعو ڏيان . ۽ ڦندو جيڪو خوف ۽ حرص ملي جلي تيار ڪيو آهي انهي کي پنهنجي فائدي ۾ استعمال ڪريان نقصان ۾ نہ . اهو ئي سڀ ڪجهہ آءُ توهان کي سيکارڻ چاهيان ٿو. آءُ توهان کي قطعي دولت جمع ڪرڻ وارو روبوٽ ۾ بدلائڻ لاءِ خواهشمند هر گز نہ آهيان . چاڪاڻ تہ هن سان ڏپ ۽ طمع جو خاتمو نہ ٿيندو. اگر خوف ۽ لالچ کان ڇوٽڪارو حاصل ڪرڻ کان پهريان توهان دولتمند ٿي ويا تہ ان صورت ۾ توهان غلام رهندو البتہ توهان جي مزدوري وڏيڪ هوندي هن ڦندي کان بچاءُ ڪٿين ممڪن آهي.

مون پڇيو.

غربت ۽ مالي ڪشمڪش جو وڏو سبب خوف ۽ جهالت آهي. هن لاءِ نہ تہ مالياتي خسارو ذميدار آهي نہ حڪومت نہ امير ماڻهون . هي اسانجو خود جو پيدا ڪيل خوف آهي ۽ جهالت جيڪي انسان کي مصيبت جي ور چاڙهين ٿيون . هاڻي توهان اسڪول وڃو ۽ ڪاليج مان ڊگريون حاصل ڪيو، مان توهانکي هن مصيبت يا ڪوڙڪي

مان جان ڇڏائڻ جي باري ۾ تعليم ڏيندس.

گم ٿيل خيالات ٿيٺ آهستہ آهستہ پنهنجي جاءِ وٺي رهيا هئا . منهنجو پڙهيل لکيل پيءُ اعليٰ تعليم يافتہ هئو ۽ سندس ڪيرئير شاندار هئو. اسڪول ان کي خوف کان بچڻ ۽

پئسہ صحيح طريقہ سان استعمال ڪرڻ جي تربيت نہ ڏني، ۽ مونکي يقين ٿي چڪو هئو تہ آءُ هنن ٻنهي والدين مان مختلف ۽ مفيد تعليم ۽ معلومات گڏ ڪري سگهندس.

"توهان پئسہ جي فقدان جي خوف جي باري ڳالهائي رهيا هئا. پئسو يادولت جي خواهش اسانجي فڪر تي ڪئين اثر انداز ٿيندي آهي" مائيڪ پڇيو.

"توهانکي ڪئين محسوس ٿيو جڏهن مون توهان جي پگهار وڌائي؟". ڇا لالچ توهانجي اندر پنهنجو ڪنڌ مٿي نہ ڪنيو؟.

اسان هائو ڪار ۾ ڪنڌ لوڏيو.

پنهنجي جذبات جي اڳيان هٿيار ڦٽا نہ ڪرڻ جي ڪري توهان جي رد عمل ۾ دير ٿي ۽ توهانکي سوچڻ جو موقعو مليو، اها ئي ڳالهہ اهميت جي حامل آهي. خوف ۽ لالچ سدائين اسانجي اندر موجود رهندا.

اڄ کانپوءِ توهان ٻنهي لاءِ ضروري آهي، پنهنجي جذبات کي پنهنجي فائدي ۾ استعمال ڪريو. هميشہ اهو ئي ڪندا رهو ۽ ڪڏهن بہ انهن کي پنهنجي قوت ارادي تي حاوي ٿيڻ جو موقعو نہ ڏيو. تمام گهڻا ماڻهون خوف ۽ لالچ کي پنهنجي ئي خلاف استعمال ڪندا آهن، هي جهالت جي ابتدا آهي.

ماڻهن جي اڪثريت پگهار جي چيڪ، پگهار ۾ واڌارو ۽ نوڪري جي تحفظ جي پويان مارا مارا گهمندا آهن، ڇاڪاڻ تہ خوف ۽ لالچ جو احساس انهن کي ائين ڪرڻ تي اڪسائيندو آهي ۽ ڪڏهن بہ هي سوچ ڪرڻ جي ضرورت محسوس نہ ڪندا آهن تہ هي هنن کي ڪيڏانهن ڌڪاري رهيو آهي.

هي بلڪ ائين آهي جئين ڪو گڏهہ گاڏي وارو پنهنجي گڏهہ اڳيان هڪ گجر ٻڌي ڇڏي جيڪا هن کي ڏسڻ ۾ اچي ۽ گڏهہ گجر جي پويان پويان ڀڄندو رهي ٿو ۽ گڏهہ گاڏي جي مالڪ کي خبر آهي تہ هن کي

ڪيڏانهن وڃڻو آهي مگر گڏهہ هڪ خواب جي پويان ڊوڙي رهيو آهي ۽ ٻئي ڏينهن وري گڏهہ جي اڳيان هڪ نئين گجر هوندي. "توهانجو خيال آهي تہ جئين ئي مان ٻيہہ سال جا نوان دستانا. مٿيون شيون ڍانڍيڪا حاصل ڪرڻ جي باري ۾ سوچيان ٿو ڇا اهي ائين هئا جئين گڏهہ جي اڳيان گجر" مائيڪ چيو.

"ها ۽ جئين جئين تون وڏو ٿيندو ويندين تہ رانديڪا ايتراڻي مهنگا ٿيندا ويندا" . هڪ نئين ڪار وڏو گهر پڻي توکي کپندا هوندا تہ جئين ماڻهن کي متاثر ڪري سگهين" امير پيءُ مسڪرائيندي چيو.

خوف توهانکي دروازي کان ٻاهر ڌڪي ٿو ۽ خواهش توهانکي پنهنجي طرف ڇڪي ٿي. ۽ تمام سخت پهاڙن ۾ وچئي ڦٿو ٿي ڪري، اها ئي ڪوڙڪي آهي. "تہ پوءِ ڳالهہ ڪئين ٿهي" مائيڪ چوڻ لڳو..

خوف ۽ خواهش جهالت کي پروان تا چاڙهين، انهي ڪري امير ماڻهون جن وٽ پئسہ جي فراواني هوندي آهي، جئين جئين پئسي ۾ اضافو ٿئي ٿو ۽ انهن جو خوف بہ انهي حساب سان وڌندو آهي، پئسو گڏهہ واري گجر آهي ۽ اهو ئي وڏو دولاپ آهي اگر گڏهہ اها چال سمجهي ويو تہ ڪڏهن بہ گجر جي پويان نہ ڀڄندو.

پوءِ امير پيءُ اسان کي ٻڌايو "انساني زندگي جهالت ۽ روشن خيالي جي ڪشمڪش جو نالو آهي". انهي اسانکي ٻڌايو تہ هڪ دفعو اگر ڪو بہ ماڻهون معلومات ۽ پنهنجي باري ڄاڻڻ جي ڪوشش ترڪ ڪري ڇڏي تہ جهالت جو ڏيرو اتي ئي ڄمندو آهي ۽ اها ڪوشش آهي هر لمحہ فيصلي جي قوت ۽ پنهنجي ذهن کي کولڻ ۽ بند رکڻ جي اهليت جي ڪوشش".

منهنجي ڳالهہ ٻڌو ، اسڪول ڏاڍو اهم آهي ، اسڪول وچي توهان هنر يا فن سکندا آهيو ۽ معاشري جا اهم رڪن ٿهندا آهيو . هر معاشري ۾ استادن ، ڊاڪٽرن ، ڪاريگرن ، آرٽسٽن ، باورچي ، تاجر ، پوليس آفيسر ، فوجين جي تمام گهڻي ضرورت هوندي آهي، هي سڀ مهارتون انهن کي اسڪول

۾ سيکاريون وينديون آهن تہ جئين معاشري جي بهتري ۾ هي ماڻهون قليدي ڪردار ادا ڪن ۽ خوشحالي ٿئي.

خاموشيءَ جو هڪ وڏو وقفو اچي ويو ۽ امير پيءُ ڪلي رهيو هو ان جو ڪجهہ بہ انهي ڏينهن چيو ان مان ڪافي ڳالهيون منهنجي مٿان گذري ويون پر جئين تہ وڏن ۽ عظيم استادن جو پيشو هوندو آهي، انهن جا چيل لفظ مدتن تائين رهنمائي ڪندا آهن.

اهي ڳالهيون ٻڌڻ جي حواس ذريعي شعور کان تحت الشعور ۾ سمائجي وينديون آهن ۽ وقت اچڻ تي رهنمائي ڪنديون آهن. ۽ اهي ڳالهيون ۽ لفظ هنن جي هلي وڃڻ کانپوءِ تا عمر ياد رهندا آهن.

"اِج مون ٿوري سختي ڪئي آهيَ" هن چيو. پر ان جو به هڪ سبب آهي، مان چاهيان ٿو ته اهي ڳالهيون توهان کي هميشه ياد رهن. ۽ ان ڳالهه کي نه وساريو ته خوف ۽ لالچ جو احساس توهان کي ڪنهن به مشڪل ۾ ڦاسائي سگهي ٿو، جيڪڏهن توهان ان کان خبردار ٿيو موقعو ملندي ئي توهانجي سوچ تي پهريدار ويهاري ڇڏيندو. خوف جي اندر زندگي گذارڻ ۽ پنهنجي خوابن کا بي خبري اختيار ڪرڻ ظلم آهي. پئسه لاءِ ڪم ڪرڻ ته توهان انهي مان هي ضرورت واريون شيون خريد ڪندو ۽ اهي توهان کي راحت ۽ آرام ڏينديون، اهو به ظلم آهي آڏيءَ رات جو اوچتو ڇرڪ ڀري اٿڻ ۽ قرض جو خوف اچانڪ توهان تي مسلط يا تاري ٿي وڃڻ زندگي جو گذارو بدترين هوندو آهي، پگهار جي چيڪ جي حصاب سان پنهنجي اخراجات ۾ واڌارو ڪرڻ حقيقي زندگي گذارڻ کان ڪافي پري آهي.

هي سوچڻ ته نوڪري توهان کي تحفظ فراهم ڪندي، خود فريبي آهي. هي ظلم آهي ۽ اها ئي ڪوڙڪي آهي جنهن کان جيترو ممڪن ٿي سگهي آءٌ توهان کي بچائڻ چاهيان ٿو. مون ڏٺو آهي پئسو ڪئين ماڻهن کي پنهنجي آڱرين تي نچائي ٿو خود کي اُن کان بچايو، خدارا

پئسه جي غلامي قبول نه ڪجو.

بيس بال اسانجي ميز جي هيٺيان اچي ويو "امير پيءُ ان کي ڪٽي رانديگرن ڏانهن واپس اڇلايو" جهالت جو خوف ۽ لالچ جو پاڻ ۾ ڪهڙو تعلق آهي" مون پڇيو.

"پئسي جي باري ۾ لا علمي ۽ جهالت، لالچ ۽ خوف کي جنم ڏيندا آهن" امير پيءُ چوڻ لڳو. آءٌ توهان کي چند مثال ڏيان ٿو.

هڪ ڊاڪٽر پنهنجي خاندان ۽ خود کي سهولتون مهيا ڪري ڏيڻ خاطر پنهنجي فيس وڌائي ڇڏيندو آهي، اُن مان اهو مطلب نڪرندو اهي ته علاج معالج عام ماڻهون لاءِ مهانگو ٿي ويندو آهي، گهڻو ڪري غريب ماڻهون ان ڳالهه مان متاثر ٿيندا آهن ۽ انهن جي صحت پئسه وارن جي پيٽ ۾ ڪمزور ٿي ويندي آهي. جڏهن ڊاڪٽر فيس وڌائيندا آهن ته وڪيل به پنهنجي فيس وڌائيندا، جڏهن وڪيل فيس وڌائيندا ته اسڪول ٽيچر به وڌنڊڙ پگهار جي تڪازا ڪندا آهن ۽ اهڙي ريت اسانجي ٽيڪس ۾ واڌارو ٿيندو آهي ۽ هي سلسله هلندو رهندو آهي، اهو سلسلو پرائيويٽ طور تي شروع ٿئي يا گورنمينٽ جي طرفان شروع ٿئي هڪ اڻ ڪٽ سلسلو هوندو آهي جيڪو هڪ وشيس سرڪل

Visous Cercle وانگر ڦرندو رهي ٿو ۽ جلد ٿي اميرن ۽ غريبن جي وچ ۾ هڪ خطرناڪ فرق ظاهر ٿيندو آهي ۽ افراتفري مچي ويندي آهي ۽ وڏي تهذيب کي پوڙي ڇڏيندي آهي. وڏيون وڏيون تهذيبون انهي ڪارڻ برباد ٿي ويون ته امير ۽ غريب جي وچ ۾ هڪ وڏو تضاد پيدا ٿي پيو ۽ اهو وڌندو رهيو.

امريڪا به انهي رستي تي هلڻ رهيو آهي ۽ تاريخ هڪ دفعو پنهنجو پاڻ ورجائي رهي آهي، اسان واقعي تاريخ کان ڪو به سبق نه سکيو آهي اسان صرف نالو ۽ تاريخ ياد ڪندا آهيون سبق نه پرائيندا آهيون. اهو هڪ وڏو الميو آهي اسان سان.

"ڇا انهن سان قيمتن ۾ اضافو نٿو ٿئي" مون پڇيو.

هڪ سٺي ۽ منتظم حڪومت ۾ ائين ڪو نه ٿيندو آهي ۽ شين قيمتن جي وڌڻ بجاءِ گهٽبيون آهن. بيشڪ ائين ئي ٿئي ٿو ته قيمتون خوف ۽ لالچ جي بنياد تي وڌڻ شروع ٿين ٿيون جيڪا جهالت آهي نا علمي آهي.

آءٌ چوان ٿو اگر ماڻهن کي پئسي جي علم جي باري ۾ پڙهايو وڃي ته پئسي جي کوٽ نه هجي ها ۽ قيمتون ڪري پون ها ان جي برعڪس ماڻهن کي صرف پئسي جي لاءِ ڪمائڻ جي سکيا تي زور ڏنو وڃي ٿو. انهن کي اهو نٿو پڙهايو وڃي ته پئسي کي ڪئين ڪنٽرول ڪري سگهن. پر اسان وٽ ته ڪاروباري اسڪول بزنس اسڪول به آهن. مائيڪ پڇڻ لڳو ڇا توهان مونکي بزنس اسڪول يا ماسٽر ڊگري وٺڻ لاءِ زور نه ڏئي رهيا آهيو؟

"ها" امير پيءُ چيو پر اڪثر بزنس اسڪول ۾ ملازمتن لاءِ ماڻهون تيار ڪرڻ جي تعليم ڏني ويندي آهي. خدا نه ڪري جيڪڏهن اهڙو ماڻهون جنهن بزنس اسڪول مان تعليم ورتي آهي هن وٽ MBA جي ڊگري آهي ۽ نجي ڪاروبار ۾ اچي ٿو ته ڦاسي پوندو آهي. هي ماڻهون صرف انگ اکر تي نظر رکندا آهن ۽ ماڻهن کي نوڪري مان خارج ڪرڻ چاهيندا آهن ۽ اهئين آهستي آهستي ڪاروبار جو ستياناس ڪري ڇڏيندا آهن. مونکي وڏيڪ چاڻ انهي ڪري آهي ته آءٌ به هنن کي ملازم رکندو آهيان ۽ هنن جو سڀجو زور خرچن تي ڪنٽرول ڪرڻ ۽ قيمتن ۾ واڌارو ڪرڻ تي هوندو آهي. جنهن سان وري پيا پيچيده مسئلا پيدا ٿيندا آهن. حساب ڪتاب پنهنجي جڳهه تي اهم آهي، منهنجي خواهش آهي ته وڌ کان وڌ ماڻهون هن مان سکن مگر سڀ ڪجهه اهو ناهي. امير پيءُ ڪاوڙ مان چيو.

"ته پوءِ هن جو ڪوئي حل آهي" مائيڪ پڇڻ لڳو.

"ها" امير پيءُ چوڻ لڳو. پنهنجي جذبات جي ان طرح افزائش ڪيو ته هو سوچڻ ۾ توهانجي مدد ڪن ۽ ڪڏهن به جذبات جي رخ ۾ نه سوچيو. جڏهن توهان ڇوڪرن جذبات تي ڪنٽرول ڪري ورتو. پهريان ته مفت ڪم ڪرڻ تي راضي ٿياته مونکي ڪجهه اميد نظر آئي ۽ ٻيو دفعو توهان وري جذبات تي ڪنٽرول ڪيو جڏهن مون توهانکي وڌيڪ پئسه جي لالچ جي آفر ڏني. ان وقت به توهان جذبات کي اندر ۾ دٻائي سوچ کان ڪم ورتو. هي توهانجو ڪاميابي ڏانهن پهريون قدم هئو.

هي قدم ايترو اهم ڇو آهي؟ مون پڇيو.

هي توهان پاڻ معلوم ڪريو جيڪڏهن سکڻ چاهيو ٿا. هاڻي آءُ توهانکي ڪنڊيدار تارن جي پهري ۾ وٺي هلان ٿو اتي ڪوئي به نٿو وڃي ڊپ کان. اگر توهان مونسان گڏ هلندءُ ته پئسي جي لاءِ ڪم ڪرڻ کان منهن ڦيري ۽ پئسن کي پنهنجي ڪم آڻڻ سکي وٺندا. جيڪڏهن اسان توهان سان ان ڪنڊيدار تارن ڏانهن هلون ٿا ته اسانکي ڇا ملندو. ۽ اسان توهان وٽ سکڻ تي رضا مند ٿي وڃون ته پوءِ اسانکي ڇا ملندو. مون پڇيو.

اها شي توهانکي ملندي جيڪا ڪنڊيدار تارن مان ٻاهر نڪرڻ تي هڪ هستي کي ملي.

ڇا ڪنهن اهڙي جهاڙين ۽ ڪنڊيدار تارن جو وجود آهي؟ مون پڇيو.

"ها" امير پيءُ چوڻ لڳو. اهي خاردار تارن جي جهاڙ آهي اسانجو خوف ۽ اسانجي لالچ هاڻي انهن مان ڪئين نڪري سگهجي ٿو. ذرا غور سان پڌو. خوف سان اکيون ملائي منهن ڏيڻ ۽ لالچ جي منهن ڏيڻ لاءِ پنهنجن ڪمزورين ۽ ضرورتن کي هٿائي ٻاهر اچڻ جو رستو ڳولهڻ.

انهيءَ جو دارو مدار اسانجي ذهن تي ۽ خيالات جي صحيح پرک (انتخاب) تي آهي. خيالات جو صحيح انتخاب؟ مائيڪ حيران ٿي سوال ڪيو.

ها اهي خيالات جن جو انتخاب جذباتيت جي بنياد تي نه پر ته هن انهي جي آسري ڪيو ويو هجي. بجاءِ ان جي ته اسان روزانه صبح جو ۽ مسئلن جي حل لاءِ ڪم تي روانه ٿيون ڇاڪاڻ ته اسانجي مٿي تي قرض جو بوجهه لاهڻ لاءِ پئسه جي ضرورت ڏڪمگائي رهي آهي. جيڪا اسانکي خوفزده ڪري ٿي ڇڏي. سوچ مان منهنجي مراد اها آهي ته صرف ايترو موقعو ميسر اچي وڃي ته اسان پاڻ کان هڪ سوال ڪري سگهون. اهو سوال "ڇا اسان سخت محنت سان مسئلن جو حل تلاش ڪري سگهون ٿا؟". گهڻو طرماڻهون خوفزده هوندا آهن ته پاڻ سان به سچ ڳالهائڻ جي جرائت نه ڪندا آهن ۽ انهن تي خوف جو

عنصر غالب اچي ويندو آهي ۽ پوءِ هو سوچڻ جي صلاحيت کان بہ محروم ٿي ويندا آهن ۽ گهبرائجي ڪري گهر کان ٻاهر ڀڄندا آهن.

ڪنڊن جي سوچ نصف النهارتي آهي

صحيح خيالات جو انتخاب مان منهنجي مراد اها آهي ۽ هي سڀ ڪجهہ اسين ڪيئن ڪري وٺندا آهيون. مون چيو. "اهو ٿي آءُ توهان کي سيکارڻ چاهيان ٿو" مان توهانکي ٻڌائيندس تہ صحيح خيالات جو چونڊڻ ڪيئن ٿيندو آهي. بجاءِ ان جي تہ اسان فوري طور تي رد عمل جي تحت ڪا بہ سوچ ذهن ۾ ويهاري وجهون جنهن کي پنهنجي گلي ۾ وجهي صبح ٿي صبح ڪم تي ڀڄندا آهيون.

جو مون توهان کي پهريان ٻڌايو ان کي نہ وساريو. نوڪري هڪ ڏکهي دورانيہ جو وقتي حل آهي، عام طور تي ماڻهن جي ذهن ۾ هڪ ئي مسئلو هوندو آهي ۽ اهي ان مسئلي جو فوري حل ڳولهڻ جي ڪوشش ڪندا آهن. عام طور تي واجبات ادا ڪرڻيون هونديون آهن، مهيني جي آخر ۾ ۽ اهو ئي ڪنديدار جهاڙين جو جهڳڙو آهن. ۽ هاڻي پئسو هنن جي زندگين کي هلائڻ شروع ڪندو آهي، اهو بہ چئي سگهجي ٿو تہ پئسہ کان عدم واقفيت يا خوف ان جي سوچ مطابق هجي.

۽ هاڻي هو اهو ڪندا آهن جيڪو سندن والدين پهريان کان ڪندا ايندا آهن، يعني صبح جو اٿيا ۽ ڪم تي هليا ويا. انهن وٽ ايترو وقت بہ نہ هوندو جو ويهڻ کان پهريان پاڻ کان سوال ڪن "ڇا ڪو بيو رستو ناهي" هاڻي انهن جي سوچن تي هنن جي جذبات جو ڪنٽرول هئو ۽ هو عقل کان سواءِ جذبات جي تابعہ ٿي ڪري فوري رد عمل تي عمل پيرا ٿيندا آهن.

ڇا توهان اسانکي جذباتي سوچ ۽ ذهني سوچ جي باري ۾ ٻڌائي سگهندا ؟ مائيڪ پڇڻ لڳو.

ها "مان هر وقت انهي جي باري ۾ ٻڌندو رهندو آهيان" امير پيءُ چيو. مان اهڙيون ڳالهيون ٻڌائيندو آهيان جئين "هڪ هڪ کي ڪم ڪرڻ گهرجي" يا "منهنجي ترقي ٿي وئي آهي" دولتمند پهرين نمبر جا ڏوڪي ٻاز آهن، مونکي بي نوڪري ملي وئي آهي، مونکي هيءَ نوڪري پسند آهي ڇاڪاڻ تہ هي وڏيڪ مستحڪم آهي، وغيرهہ وغيره. بجاءِ انهي جي تہ هي چيو وڃي. ڇا هتي ڪنهن شي جي کوٽ آهي ؟ ۽ صرف هڪ فقرو چوڻ سان جذبات جو خاڪو ڊهي پوئي ٿو ۽ سوچ ۾ نکار پيدا ٿئي ٿو. مون کي هي قبول

ڪرڻ ۾ ڪو بہ عار نہ آهي تہ هي سٺو سبق هئو. ان سان ٻڌايو ۽ سماجهائڻ جي ڪوشش ڪئي هئي تہ هڪ ماڻهون جذبات جي وهڪري ۾ وهي ڳالهہ ڪري يا نڪريل سوچ سان ۽ ذهن جي معاونت سان پنهنجي خيالن جو اظهار ڪري تہ ٻنهي جي سوچ ڪي ڪٿين پرکي سگهجي ٿو. هن سبق کان زندگي ۾ مون فائدو حاصل ڪيو، خاص طور تي مونکي ان وقت هن ڳالهہ جو شدت سان احساس ٿيندو آهي جڏهن سوچ ويچار کانسواءِ فوري ردعمل ظاهر ڪندا آهن.

جڏهن اسان اسٽور جي طرف واپس وياسين تہ منهنجي پيءُ ٻڌايو تہ امير ماڻهون پئسہ ضرور ٺاهيندا آهن مگر انهي لاءِ هو ڪم نہ ڪندا هئا۽ هن انسانڪي جائز ملڪيت ٺاهڻ جو ڏانءُ ٻڌايو جڏهن جيڪو اسانجو ڪوڙن سڪن ٺاهن وارو منصوبو غير قانوني هئو ، هن وڌيڪ چيو تہ ان ڳالهہ کي ڄاڻڻ جي باوجود تہ دولت هڪ سراب لڪل راز آهي ۽ ائين آهي جٿين گڏهہ جي اڳيان ٻڌل گجر . امير ماڻهون پئسہ ان لاءِ گڏ ڪندا آهن تہ انهن جو خوف ۽ لالچ انهن جي اکين تي پٽي ٻڌي ڇڏيندو آهي. انهيءَ حقيقت کي فراموش زبردستي پنهنجي پاڻ کي يقين ڏياريندا آهن . دولت سراب منجهيل راز نہ آهي ۽ حقيقت آهي.

۽ پئسہ ٺاهيو ويندو آهي ، ماڻهن جو وڏو تعداد اعتماد ۽ جهالت جي زير اثر پاڻي جي هڪ نا پائيدار عمارت کي ڪڙو ڪيو وينا آهن .۽ اهڙي حالت ۾ حقيقت جو رنگ پڙيندا آهن جنهن حقيقت اصل ۾ هن گڏهہ ۽ گجر واري قصي کان گهٽ ناهي.

هن امريڪا جي "گولڊ اسٽينڊرز" جي باري ۾ ٻڌايو ۽ چوڻ لڳو، هر ڊالر جي بدلي ۾ ايتري ماليت جو چاندي "اسٽيٽ رزوز" ۾ موجود آهن ، جنهن جي باري ۾ هن کي فڪر هئي ۽ اهو هئو تہ افواہ ڦهليل هئي تہ هڪ ڏينهن اسان گولڊ اسٽنڊرڊز کي ختم ڪري ڇڏيندا سين ۽ اسانجي ڊالر جي بدلي ۾ اوتري ئي ماليت جي چاندي خزاني ۾ نہ رکي ويندي . جڏهن ائين ٿيندو تہ ٻارو قيامت برپا ٿي ويندي ، غريب ۽ وچولي طبقي جا ماڻهون صرف هن بنياد جي ڪري برباد ٿي ويندا تہ اڄ تائين هو ان خيال ۾ مست آهن تہ پئسو حقيقت آهي .جنهن فرم يا حڪومتي اداري ۾ هو ڪم ڪري رهيا آهن انهن جي سار سنڀال بہ اهو ئي ادارو لهندو .ان ڏينهن اها ڳالهہ سمجهہ ۾ اچي وئي جڏهن تہ هن کان اڳ ڪڏهن بہ ان ڳالهہ جي سمجهہ نہ ٿي آئي.

اهو ڏسڻ جنهن کي ٻيا ڏسڻ کان محروم آهن. VISION

پنهنجي اسٽور جي ٻاهر ٽرڪ ۾ ويهڻ کان پهريان هن چيو "ٻارو! ڪم ڪندا رهو، مگر جيترو جلدي پگهار جي ٻاري وساريندو اوترو ئي توهان لاءِ بهتر ٿيندو". پنهنجي دماغ کي استعمال ڪريو، مفت ڪم ڪريو ۽ جلدي توهانجي ذهن ۾ اهڙيون تجويزون ايرنديون جن کي استعمال ۾ آڻي منهنجي پگهار کان وڌيڪ ڪمائي سگهندوءِ يعني 10 سينٽ في ڪلاڪ.

توهانکي اهي شيون ڏسڻ ۾ اينديون جيڪي ٻين جي نظرن کان اوجهل آهن، ۽ ڪوڙ سارا موقعا پڻ جيڪي انهن جي چوطرف وکريل پيا آهن. نظر ڪجهه اڳتي پئسا ۽ تحفظ جي تلاش ۾ گم هوندي آهي. پوءِ اهو ئي انهن کي ملندو آهي.

هڪ دفعي جڏهن توهان اهڙو موقعو ڏسي وٺندا ته باقي زندگي موقعا ملندا رهندا پوءِ انهن جي ڪوٽ نه ٿيندي ۽ جڏهن ائين ٿيندو ته آءٌ توهان کي هڪڙي ڳالهه سيکاريندس جڏهن اهو سکي وٺندئو ته زندگيءَ جا بدترين ڦندا ڪوڙڪيون توهان جي ويجهو به نه اينديون ۽ توهان کي هاڻي ڪنڊن جي جهاڙ ۾ وڃڻ جي ضرورت نه پوندي.

مائيڪ ۽ مون اسٽور مان سامان ڪنيو ۽ مسز مارٽن سان هٿ لوڏي ۽ الوداع ڪيو ۽ اسان انهي پارڪ ۾ واپس اچي وياسين ۽ پراڻي واري جاءِ تي ويهي رهياسين، اسان ڪلاڪن تائين وئي ڳالهيون ڪيون.

اڳيون هفتو مون اسڪول ۾ سوچ ويچار ۽ ڳالهه ٻولهه ۾ بسر ڪيو ۽ اڳيان به هفتا اسان سوچيندا رهياسين ڳالهيون ڪندا رهياسين ۽ اسٽور ۾ مفت ڪم ڪندا رهياسين. ٻئي هفتي جي اختتام تي هڪ دفعو وري مسز مارٽن کي الوداع چئي ڪامڪ بوڪ جي اسٽينڊ تي حسرت جي نظر وڌي 30 سينٽ في ڪلاڪ جي اجرت نه ملڻ تي سڀ کان وڏو نقصان اهو ٿيو جو مان ڪتابن جي خريداري کان محروم ٿي ويس. اچانڪ مان ۽ مائيڪ مسز مارٽن کان اجازت وٺي رهيا هئاسين ته مون ان کي هڪ اهڙو ڪم ڪندي ڏٺو جو پهريان ڪڏهن به نه ڏٺو. منهنجو مطلب ته ان اهو ڪم ضرور ڪيو هوندو پر مون ڪڏهن ان طرف ڌيان نه ڏنو هو. مسز مارٽن ڪامڪ بوڪ جو فرنٽ پيج کي وچان ڦاڙي اڌو اڌ ڪري رهي هئي، هو ان جو مٿيون پنو پنهنجي پاڻ وٽ رکي باقي ڪتاب ڳتي جي ڏٻي ۾ وجهي رهي هئي، جڏهن مون ان کان ان جو سبب پڇيو ته هن ٻڌايو ته مان هي فرنٽ پيج جو مٿيون صفحو انهي ماڻهون کي واپس ڪري ڇڏيندي آهيان جيڪو هي ڪتاب ورهائيندو

آهي ۽ باقي ڪتاب اڇلائي ڇڏيندي آهيان. انهي ڪانپوءِ نيون ڪتاب خريد ڪندا آهيون جنهن ۾ هن کان رعايت وٺندي آهي. اهو ماڻهون هڪ ڪلاڪ اندر ايندو.

اسان هڪ ڪلاڪ انتظار ڪيو جڏهن اهو ماڻهون ڪتاب کڻي پهتو ۽ مون هن کي گذارش ڪئي ته هن چيو ته توهان اهي ڪامڪ بوڪ وٺي سگهو ٿا جن کي هو کڻي وڃي رهيو هئو. هن هڪ شرط تي اهي ڪتاب ڏيڻ لاءِ حامي ڀري سو به ان ڪري ته هو هن اسٽور تي ڪم ڪن ٿا ۽ شرط اهو هو ته هو انهن ڪتابن کي ڪڏهن به وري وڪرو نٿا ڪري سگهو.

منهنجي ۽ مائيڪ جو پائيچارو وري شروع ٿي ويو.

مائيڪ وارن جي گهر ۾ هڪ زير زمين منزل ۾ هڪ ڪمرو خالي هئو جيڪو ڪنهن جي استعمال ۾ نه هئو. اسان گڏجي انهي ڪمري کي صاف ڪيو ۽ ڪامڪ جا بوڪ هتي جمع ڪرڻ شروع ڪيوسين. جلد ئي اسان هڪ ڪامڪ بڪ لائبرري جي شروعات ڪري ڇڏي. مائيڪ جي ننڍي ڀيڻ کي به اسان پاڻ سان ملائي ڇڏيو، هوءِ پڙهڻ جي ڏاڍي شوقين هئي ۽ ان کي هن لائبريرين جو عهدو ڏنو سين. هوءِ هر ٻار کان لائبرري ۾ داخلا جا 10 سينٽ وٺندي هئي. لائبرري جا وقت 2:30 کان 4:30 مجهند هٿا ۽ اسڪول جي بند ٿيڻ کان پوءِ روزانه کلندي هئي. پر پاسي جا ٻار جيڪي اسان جا گراهڪ هٿا ٻن ڪلاڪن دوران جيڪي به ڪتاب پڙهي سگهن انهن کي اجازت هئي. صرف هو 10 سينٽ ادا ڪندا هٿا جڏهن ته ٻن ڪلاڪن ۾ 5 کان 6 ڪتاب پڙهي ويندا هٿا. لائبرري کان نڪرڻ مهل مائيڪ جي ڀيڻ انهن ٻارن جي تلاشي وٺندي هئي ته ڪو ٻار ڪتاب نه چورائي وڃي. اها ڇوڪري انهن ڪتابن جي لسٽ ٺاهيندي هئي ۽ ايندڙ ٻارن جا نالا لکندي هئي ۽ هڪ تجويز بڪ پڻ رکيو ويو. ٽن مهينن ۾ منهنجي ۽ مائيڪ جي آمدني تقريباً 9.50 ڊالر في هفته ٿي رهي هئي. مائيڪ جي ڀيڻ کي هڪ ڊالر في هفتو ڏيندا هٿاسين ۽ انهي کي آزادي هئي ته هوءِ ڪيترين به ڪامڪ بڪ پڙهي سگهي ٿي. مائيڪ ۽ مون پنهنجو ڪم جاري رکيو ۽ باقاعدگي سان هر هفتي اسٽور ۾ مفت ڪم ڪندا هٿاسين ۽ ان دوران ان اسٽور تان ۽ آس پاس جي اسٽورن تان ڪامڪ بڪ گڏ ڪندا هٿاسين. جڏهن اهي ڪتاب تمام ضعيف ٿي ويندا ها ته انهن کي ساڙي ڇڏيندا هٿاسين. اسان لائبرري جي هڪ ٻي شاخ کولڻ جو سوچيو مگر ڪاميابي نه ٿي سگهي. ڇو ته مائيڪ جي ڀيڻ جهڙو مخلص ماڻهون نه ملي سگهيو.

ننڍي عمر ۾ ئي معلوم ٿي ويو ته مخلص ۽ سچو ملازم ملڻ ڪيترو نه ڏکيو آهي. لائبرري کي ٿي مهينا ڪم ڪندي گذريا ته لائبرري ۾ جهڳڙو ٿي پيو جنهن ۾ ڪجهه بدماش ڇوڪرا زبردستي لائبرري ۾ گهڙي آيا ۽ جهڳڙو شروع

ڪري ڏنائون ۽ مائيڪ جي پيءُ اسانکي ڪاروبار بند ڪرڻ جي صلاح ڏني ۽ اسانجو لائبرري وارو ڪاروبار ٺپ ٿي ويو ۽ اسان هفته وار اسٽور ۾ ڪم ڪرڻ بند ڪري ڇڏيو. تڏهن به اسان مان اسان جو امير پيءُ خوش هئو ۽ هو اسان کي ڪجهه پيو سيکارڻ جي ڪوشش ڪري رهيو هئو.

اسان پنهنجو پهريون سبق سٺي نموني سکي ورتو هئو.اسٽور ۾ مفت ڪم ڪرڻ جي بدولت اسان مجبور ٿي ذاتي ڪاروبار شروع ڪيو ۽ پئسه ڪمائڻ شروع ڪري ڇڏياسين. ان ڪري اسان ڪنهن به تاجر جا محتاج نه ٿياسين ۽ سڀ کان سٺي ڳالهه اها هئي ته پهرين ڪاروبار ۾ اسانکي منافع ٿيو نقصان نه. جڏهن ته اسان اتي موجود به ڪو نه هياسين ۽ پاڻ به اهو ڪاروبار نه هلائي رهيا هئا سين بلڪ پئسو اسانجي لاءِ ڪم ڪري رهيو هئو. روڪ پئسه ڏيڻ جي بجاءِ امير پيءُ اسانکي جيڪي ڪم واريون ڳالهيون ٻڌايون اهي هن کان وڌيڪ قيمتي هيون.

باب ٽيون

سبق پهريون

مالياتي تعليم ڇو ضروري آهي

1990ع ۾ منهنجي پياري دوست پنهنجي پيءُ جي ڪاروباري سلطنت سنڀالي ورتي ۽ انهي جي ڪارڪردگي پنهنجي پيءُ کان به بهتر هئي. سال ۾ هڪ يا ٻه دفعه اسان گولف گرائونڊ تي هڪ ٻئي سان ملندا هئاسين. هو ۽ سندس گهر واري اندازي کان وڌيڪ امير آهن. دولتمند پيءُ جو ڪاروبار هاڻي عظيم هٿن ۾ آهي ۽ مائيڪ هاڻي پنهنجي ڇوڪري کي تربيت ڏئي رهيو آهي جئين هن کي پنهنجي پيءُ ڏني هئي.

1994ع ۾ آءُ ڪم ڪرڻ کان ڪناره ڪش ٿي ويس، منهنجي زال ڪم Kim ان وقت 37سالن جي هئي ۽ آءُ 47 سالن جو، رٽائرمينٽ جو مطلب هر گز اهو نه آهي ته مون ڪم ڪرڻ ڇڏي ڏنو ۽ بيڪار ويٺو رهيس.

مون ۽ منهنجي گهر واري هن جو ساده مفهوم اهو هئو حالتن جي حساب سان انڪم به ڪري سگهون ٿا ۽ آرام سان ويهي به سگهون ٿا. اسان جي ملڪيت ۾ خودبخود واڌارو ٿي رهيو آهي، اسان افراط زر کان ڪافي اڳتي هئاسين. اسانجي سرمائيڪاري ايتري مستحڪم هئي جو هن ۾ پنهنجو پاڻ واڌارو ٿي رهيو هئو. منهنجي خيال ۾ هي حقيقي آزادي آهي ۽ هي سيڙپ ائين آهي جئين ڪو ٻوٽو لڳائڻ. شروع شروع ۾ هن کي پاڻي ڏيندا آهيون ۽ سارسنڀال ڪرڻ ۽ هڪ ڏينهن اهڙو ايندو آهي جو هاڻي هن کي توهانجي ضرورت يعني پاڻي يا خدمت جي ضرورت نه رهندي آهي ۽ هو پنهنجي نشو نما پاڻ ڪندو آهي ۽ هن جو پاڙون ڪافي گهريون ٿي وينديون آهن ۽ هاڻي هي وڻ جي شڪل اختيار ڪندو آهي ۽ توهان کي ڇانو ۽ آسائش ۽ آرام پهچائيندو آهي.

هن وقت مائيڪ هڪ سلطنت هلائڻ جو ذمو کنيو ۽ مون دستبرداري يعني ڪم ڪرڻ تان هٿ ڪنيو.

جڏهن آءُ ليڪچر ڏيندو آهيان ته عام طور تي ماڻهون اهو سوال ڪندا آهن ته آءُ انهن کي ڪهڙو مشورو ڏيان ٿو يا هو ان سلسلي ۾ ڇا ڪري سگهن ٿا؟ ۽ انهن کي ڪٿان ابتدا ڪرڻ گهرجي، ڇا آءُ انهن کي پڙهڻ لاءِ ڪنهن سٺي ڪتاب جو مشورو ڏئي سگهان ٿو؟ ۽

او هان جي ڪاميابي جو راز ڪهڙو آهي؟ . هو ڪروڙ ڪٿين ڪمائي سگهندا؟. مونکي هميشه اهو مضمون ياد اچي ويندو آهي جيڪو ڪڏهن مونکي پڙهڻ لاءِ ڏنو ويو هئو. اهو به اهڙو ئي هئو.

امير ترين تاجر

1923ع ۾ اسانجي ملڪ جي امير ترين تاجرن ۾ چوٽي جي سياستدانن شڪاگو جي ايڇ — واٽر بيچ هوٽل ۾ هڪ ڪانفرنس ۾ شرڪت ڪئي انهن ۾ چارلس شوابي به هئو جيڪو هڪ عظيم ترين خود مختيار اسٽيل ڪمپني جو سربراهه هئو .سميوئل انسل به هئو جيڪو دنيا ۾ سڀ کان وڏي يوٽيلٽي جو صدر هئو. هارورڊ هاسپن به هئو جيڪو عظيم تين گيس ڪمپني جو سربراهه هئو. آيور ڪروگر به هئو جيڪو بين الاقوامي ميچ ڪمپني جو صدر هئو .رچرڊ وٽني به هئو جيڪو نيويارڪ اسٽاڪ ايڪسچينج جو صدر هئو. آر ٽرڪوٽن ۽ جيسي مور آر ٽربه هئا جيڪي سڀ کان وڏا اسٽاڪ بروڪر هئا. ۽ البرٽ فال جو صدر هارڊنگ ڪابينه جو ميمبر هئو.

25 سالن بعد انهن جو انجام هيٺين طرح ٿيو.

چارلس شواب ڪسمپرسي واري حالت ۾ مري ويو 5 سالن تائين هن ماٽهون اوڌر وٺي وٺي گذر ڪيو.. انسل سموئل به تباهه ٿي ويو ۽ ڪنهن ٻئي ملڪ ۾ وڃي مئو. ڪروگر ۽ ڪوٽن به ڪنگال ٿي ڪري لاڏاٽو ڪري ويا . هاپسن چريو ٿي ويو.

وٽلني ابزٽ هاٽي هاٽي جيل مان نڪتو آهي. فريزر ۽ لورمور خود ڪشي ڪري ڇڏي.

مونکي شڪ آهي ته شايد ئي ڪو ماڻهون پڙهائي سگهي ته اصل ۾ انهن تي ڇا وهيو واپرايو. جيڪڏهن توهان 1923ع جي سال تي نگاهه وجهندا ۽ 1929ع ڪجهه دير پهريان مارڪيٽ هڪ وڏي خساري جو شڪار ٿي وئي ۽ عظيم مالي ڪسادبازاري جو بحران رونما ٿيو. مونکي يقين آهي ته هن مالياتي دٻاءَ انهن ماڻهن تي گهرو اثر ڇڏيو ۽ انهن جي زندگين ۾ وڏي تبديلي رونما ڪئي . اڄ ڪلهه جي زماني ۾ تبديلين جو عمل ان زماني جي ڀيٽ ۾ تيز تر آهي جڏهن اهي ماڻهون زندگي جي ڊوڙ ۾ شامل هئا .

مونکي يقين آهي ته ايندڙ 25 سالن ۾ اهڙا واقعات ٿيندا جيڪي ڪنهن زيرو بم کان گهٽ نه هوندا . مونکي فڪر اهي ته اڄ به ڪوڙ سارا ماڻهون دولت جي پٺيان ڊوڙي رهيا آهن .تعليم جي طرف انهن جي توجهه نه آهي ۽ جڏهن ته تعليم سڀ کان وڏي دولت آهي . اگر ماڻهن ۾ لچڪ آئي ۽ هو ڪلهي ذهن سان سکڻ لاءِ تيار آهن ته هو انهن تبديلين جي

باوجود ـ ـو امير کان امير تر ٿيندا ويندا ۽ اگر هنن اهو سوچيو تہ پئسو ئي سيني مسئلن جو حل آهي تہ مونکي ڊپ آهي تہ انهن کي مشڪلات ۽ تڪليف جو منهن ڏسڻو پوندو. ذهانت سان مسئلن جو حل نڪرندو آهي ۽ روپيو ايندو آهي ۽ ذهانت کانسواءِ پئسو جلد رخصت ٿي ويندو آهي. گهڻو تر ماڻهون هن حقيقت جي ادراڪ کان ناواقف آهن. ان ڳالهہ جي اهميت نہ آهي تہ توهان پئسہ ڪيترا ڪمايا بلڪ ان ڳالهہ جي وڏيڪ اهميت آهي تہ توهان ڪيترا پئسہ بچايا. اسانکي ڪوڙ ساريون ڳالهيون ٻڌڻ ۾ اينديون آهن

تہ فلاڻي غريب لاٽري ۾ پئسہ ڪمايا ۽ هڪدم راتو رات امير ۽ ڪبير ٿي ويو ۽ پوءِ...... وري مفلس ٿي ويو. هنن جو هزارن ۽ لکن ۾ انعام نڪرندو آهي ۽ وري ٿوري مدت کانپوءِ هو ڪنگال ٿي ويندو آهي.

اسانکي انهن Profesionals پيشور رانديگر جي باري ۾ بہ ٻڌائيو ويندو آهي تہ 24 سالن جي ننڍي عمر ۾ ڪروڙها ڊالر ڪمايا ۽ تقريباً 30 سالن ۾ ڪنهن شهر جي پل هيٺيان پنهنجو بستر لڳائي ويٺو هوندو آهي.

اڄ جي اخبار ۾ هڪ باسڪيٽ بال جي رانديگر جي باري ۾ آهي تہ هڪ سال اڳ هن ماڻهون وٽ ڪرڙوها ڊالر هئا، اڄ ان دعوا ڪئي آهي تہ سندس دوست هن جو وڪيل ۽ هن جو اڪائونٽ هي سڄي ساري دولت چٽ ڪري ويو ۽ اڄ ڪلهہ هو هڪ گيس اسٽيشن تي گاڏين جي سروس ڪندو آهي. هن جي عمر 29 سال آهي ۽ ڪيس هتان بہ جواب ملي ويو ڇاڪاڻ تہ هن پنهنجي هٿ مان هڪ منڊي لاهڻ کان انڪار ڪيو جيڪا هن کي چمپين شپ ۾ کٽڻ جي اعزاز ۾ ملي هئي. ۽ اها منڊي سروس ڪرڻ دوران گاڏين جي شيشي ۽ زنگ جو نقصان ڪري رهي هئي. اها خبر اخبار وارن شايع ڪري ڪافي فائدو حاصل ڪيو ۽ هو هن لاءِ عدالت ۾ دعوا داخل ڪري رهيو آهي تہ گيس اسٽيشن جو مالڪ نسلي تعصب ڪري هن کي هتان جواب ڏئي رهيو آهي. ۽ غالباً هن جي ڪل ڪائنات اها منڊي آهي هن جو چوڻ آهي تہ جيڪڏهن هن کان اها منڊي هلي وئي تہ هن جي زندگي اجڙي ويندي. 1997ع ۾ مونکي ڪافي ماڻهن جي باري ۾ علم آهي تہ هو ڪروڙ پتي ٿيندا پئي ويا ۽ 20 هين صدي هڪ دفعو وري پنهنجي جوبن تي آهي ۽ جڏهن آءُ ان ڳالهہ تي خوش آهيان تہ ماڻهون جلدي جلدي دولت مند ٿي رهيا آهن. ۽ آءُ ان وقت هنن کي خبردار ڪري رهيو آهيان تہ ان شي جي پرواهہ گهٽ ڪرڻ گهرجي يا ها ڳالهہ ڪابل فخر نہ آهي تہ هو ڪئين امير تر ٿيندا پيا وڃن. وڏيڪ اهميت جي حامل اها

ڳالهه آهي ته آخر ۾ هو ڪيترو بچائي سگهن ٿا ۽ اها دولت ڪيترن نسلن تائين هلي سگهندي.

مونکان جڏهن ماڻهون پڇندا آهن ته ڪڏهن شروع ڪريون ۽ ڪٿا کان ؟ . يا مونکي جلد امير ٿيڻ جو طريقو ٻڌايو ته عام طور تي هو منهنجي جوابن کان مايوس هوندا آهن. آءُ انهن کي اهو ئي چوندس جيڪي ڪجهه گهڻو اڳي مونکي منهنجي پيءُ چيو هو ۽ جڏهن آءُ تمام ننڍو هوس "جيڪڏهن توهان امير ٿيڻ چاهيو ٿا ته ماليات سوجهه بوجهه حاصل ڪريو".

جڏهن به منهنجي هن سان ملاقات ٿيندي هئي ته هو هن ڳالهه تي زور ڏيندو هو ۽ بار بار اها ئي ڳالهه دهرائيندو هو ته جئين مونکي چڱي طرح ذهن نشين ٿي وڃي. جئين ته مون توهان کي اڳي ٻڌايو آهي ته منهنجو پڙهيل لکيل پيءُ مونکي ڪتابن پڙهڻ جي تلقين ڪندو هو ۽ منهنجو امير پيءُ هميشه ان ڳالهه تي زور ڏيندو هو ته "مالياتي ڄاڻ جي مڪمل مهارت حاصل ڪر".

مثال طور.

. جيڪڏهن توهان امپائر اسٽيٽ بلڊنگ ٺاهڻ چاهيو ٿا ته پهريان زمين ۾ هڪ وڏو کڏو کوٽي ان ۾ مضبوط سريو ۽ مصالحو ڀريو ۽ جيڪڏهن توهان گهر ٺهرائڻ چاهيو ٿا ته بنياد ۾ 6 انچ ٿلهو مصالحو ۽ ڪنڪريٽ جي هڪ تهه ڪافي هوندي.

گهڻو ڪري ماڻهون هن امير ٿيڻ جي ڊڪ ڊوڙ ۾ ڇهه انچ ٿلهي ڪنڪريٽ جي تهه تي امپائر اسٽيٽ بلڊنگ تعمير ڪرڻ چاهين ٿا.

اسانجي نظام تعليم جي بنياد ذميداري دور ۾ رکيل آهي جيڪا اڄا تائين اهڙن محلاتن جي تعمير ۾ يقين رکي ٿي جنهن جو بنياد اصل کان موجود ئي ڪونهي. اڄاڻ تائين گهرن جا فرش ڪچا آهن ۽ جڏهن شاگرد گريجوئيشن ڪري ٻاهر نڪرن ٿا ته انهن کي ڪنهن به قسم جي مالي تعليم ڪو نه هوندي آهي ۽ هن ڏينهن بي خوابي جي عالم ۾ مٿي تي قرضن جو بوجهه کڻي اسانجا اهي شهزادا "امريڪن ڊريم" جا متلاشي پنهنجي مالي مسئلن جو حل ائين ڳوليندا آهن ته "جلدي سان دولت ڪمائڻ وارو نسخو حاصل ڪري وٺجي" ۽ ائين ئي ڪچن بنيادن تي عظيم عمارت جي تعمير شروع ڪندا آهن ۽ ان عمارت جي بلندي ۾ روز بروز واڌارو ٿيندو آهي.

۽ جلد ئي امپائر اسٽيٽ بلڊنگ جي جڳهه تي هڪ ٽيڙو ڦڏو مينار ظاهر ٿيندو آهي ۽ راتين جي ننڊ کان محروم ٿي ويندا آهن.

منهنجي ۽ مائيڪ جي حالت جدا هئي اسانکي شروع کان ئي مظبوط ماليات ياد واضع ڪرڻ جي تربيت ملندي رهي ۽ وڏو ٿي ڪري اسانکي پئي متبادل اختيار ڪرڻ ۾ ڪا به تڪليف محسوس نه ٿي.

ڳالهه اها به آهي ته اڪائونٽنگ دنيا ۾ خشڪ ترين مضمون آهي ۽ بعض دفعا هي ڻهون کي بدحواس به ڪري ڇڏي ٿو پر جيڪڏهن امير ٿيڻو آهي ۽ وڏو عرصو امير رهڻو ته هي مضمون سڀ کان اهم آهي. مسئلو اهو آهي ته هن طرح جو رکو ڦڪو موضوع رن کي ڪئين پڙهائجي؟. ان جو جواب هي آهي ته انهي کي ساديءَ کان سادي شڪل ڏيڻي تصويرن جي ذريعي پڙهائي ۾ دلچسپي پيدا ڪجي ته جئين ٻار هن طرف راغب ٿين. ي طرح امير پيءُ مائيڪ ۽ مونکي هڪ مضبوط مالياتي بنياد فراهم ڪيو جڏهن ته ن اجاڻ ٻار هئاسين. اسانکي سيکارڻ لاءِ هڪ نهايت سادو طريقو ايجاد ڪيو. ڪافي ن تائين تصويرون ٺاهيندو رهيو ۽ لفظ ڳالهائيندو رهيو. مائيڪ ۽ مان انهن سڌين ن تصويرن کي بخوبي سمجهي ويا هئاسين پوءِ ڪهاڻين جي ڳالهه آئي، روپيه پئسي ي ترسيل جي باري ۾ آگاهي ٿي ۽ پوءِ امير پيءُ عددن انگن اکرن جي ڪٽ ۽ جوڙ ۽ ونڊ رڻي. اڄ ڪلهه مائيڪ مالياتي پيچيدگي واري مسئلي کي هڪ چپٽي وڄائي حل ي وٺندو آهي ڇاڪاڻ ته هن کي اهو ضروري معلوم هئڻ گهربو هئو جو هِن کي هاڻي ڊالرز جي سلطنت هلائڻي هئي.

ماليات جنهن ۾ مان به ڪافي ماهر آهيان پر منهنجي سلطنت جو دائرو ننڍو آهي ۽ ته اسان اسا تعليم هڪ جڳهه هڪ وقت ۽ هڪڙي ئي شخص کان حاصل ڪئي. ٽي هلي انهن سادين ۽ سمجهدار شڪلين جي مدد وٺندس جيڪي امير پيءُ اسانجي لاءِ استعمال ڪيون هيون.

شڪليون يا گراف بلڪل سادا آهن پر ننڍين ننڍين ذهنن لاءِ دولت ڪمائڻ لاءِ هڪ مضبوط ۽ گهرا بنياد مهيا ڪن ٿا.

ئين اصول

توهانکي اثاثو ملڪيت يا جائيداد هڪ ذميداري يا مالياتي بوجهه جي درميان ۾ هئڻ گهرجي.

اگر امير ٿيڻو آهي ته توهان کي انهي فرق جو ادراڪ يا ڄاڻ هئڻ گهرجي .ٿي سگهي ٿو ته هي ڄاڻ تمام معمولي ڏسڻ ۾ اچي مگر گهڻن ماڻهن کي علم ناهي ته هي اصول ڪيترا اهم آهن . اڪثر ماڻهون مالياتي ڪشمڪش ۾ فقط انهي لاءِ مبتلا رهن ٿا ته انهن کي انهن ٻن شين جي باري ۾ معلومات ناهي هڪ اثاثه ٻيو مالي بوجهه . امير ماڻهون جائيداد اثاثه حاصل ڪندا آهن غريب ۽ وچولا ماڻهون مالي بوجهه Liabilty ۾ اهو سمجهي واڌارو ڪندا آهن ته اسان اثاثه يا جائيداد ناهيون ٿا . جڏهن امير پيءُ مونکي ۽ مائيڪ کي ان ياري ۾ ٻڌايو، اسان اهو خيال ڪيو هو ته هو اسان سان مذاق ڪري رهيو آهي ۽ سالن تائين هن ساري ڳالهه تي غور ڪندا رهياسين .

اثاثه Asset ڇا هوندو آهي ؟ ، مائيڪ پڇيو.

هاڻي ڪان ئي هن جي فڪر نه ڪريو، هن چيو. هاڻي صرف هن خيال کي ذهن ۾ جڳهه بناڻ ڏيو . هي بلڪل سادو آهي ۽ هن سان توهان جي زندگي ۾ ڪوئي منصوبو هوندو ۽ مالي لحاظ کان مستحڪم رهندو، هي هڪ سادو خيال آهي انهي ڪري هن ڏانهن گهٽو ڪري ٿوجهه نه ويندي آهي .

"توهانجو مطلب آهي ته اسانکي صرف Asset جي باري ۾ ڄاڻڻ جي ضرورت آهي ۽ ان کي حاصل ڪرڻ کانپوءِ اسين امير ٿي ويندا سين" مون پڇيو.

امير پيءُ هائو ڪار ۾ ڪنڌ لوڏيو "اهو ايترو ئي سادو آهي" .

"اگر اهو ايترو ئي سادو آهي" ته پوءِ هر شخص امير ڇو ڪونه آهي" مون چيو.

امير پيءُ کليو ۽ چيائين ته "ماڻهن کي اثاثه Asset ۽ ذميداري ۾ فرق جي ڄاڻ نه آهي ان ڪري".

مونکي ياد آهي ته مون چيو هو ته "جيڪڏهن اهو سڀ ڪجهه ائين ئي سادو آهي ته پوءِ وڏي عمر وارا ماڻهون ڇو بيوقوف آهن جو هن جي باري ڄاڻڻ نٿا چاهين".

اسانجي امير پيءُ چند منٽن ۾ اسانتي اثاثه ۽ ذميداري جو فرق واضع ڪيو. بطور هڪ جوان مرد جي ٻين هم عمر جي سامهون وضاحت ڪرڻ ۾ مونکي مشڪلات پيش اچي رهيون آهن ؟، ڇاڪاڻ ته جوان مرد تيز هوندا آهن . عام طور تي وڏا هن خيال جي سادگي جي وجه جي ڪري هن ڳالهه کي بلڪل نظر انداز ڪري ڇڏيندا آهن، ڇاڪاڻ ته انهن کي مختلف تعليم ڏني وئي آهي . انهن پيشور کي پڙهيل لکيل ماڻهن تعليم ڏني آهي جئين بينڪر ، اڪائونٽنٽ ، پراپرٽي ڊيلر ، مالياتي منصوبه ساز وغيره وغيره .مشڪل جڏهن

ڏيندي آهي جڏهن اسان پڙهيل لکيل ماڻهن کي اهو سڀ ڪجهه وسارڻ لاءِ چوندا آهيون جيڪو هنن پڙهيو آهي يا اسان چاهيون ٿا ته هي سڀ وري ياد تي وڃن. هڪ ذهين جوان مرد عام طور تي سادا ۽ عام فهم معاملات تي گهٽ توجهه نه ڏيندو آهي.

دولتمند پيءُ Kiss جي اصول کي زندگي ۾ استعمال ڪيو هو "ڪيپ اٽ سمپل اسٽوپڊ" (Keep it simple stpid) پنهي چوڪرن لاءِ آسان بنايو ۽ انهن جي مالي بنياد مستحڪم تي وئي.

ته پوءِ مشڪل ڇو ٿي پيش اچي، يا ته هنن سادين ڳالهين کي پيچيده بنايو ويو؟. ڪو به شخص اثاثه ڇو خريد ڪندو جڏهن توهان ٻڌايو ٿا ته هي مالي بوجهه آهي، انهي سوال جي جواب بنيادي تعليم ۾ اندر موجود آهي.

اسان صرف تعليم تي توجهه مرڪوز ڪندا آهيون ۽ مالي تعليم کان ڪنارا ڪشي. اثاثه ڇا آهي ۽ مالي بوجهه ڇا آهي، هي فقط لفظ نه آهن. اگر توهان الجهن ۾ پوڻ چاهيو ٿا ته پوءِ پنهي لفظن جي معنيٰ ڊڪشنري ۾ ڏسو. مان ڄاڻان ٿو ته هڪ مستند ۽ تجربيڪار حساب دان کي هن جو مفهوم سمجهه ۾ اچي ويندو پر هڪ عام ماڻهون کي ڪجهه به سمجهه ۾ نه ايندو، پر جڏهن عام طور تي اسان وڏا ٿي ويندا آهيون ته ڪنهن شئي جي باري ۾ لاعلمي جي "اعتراف" محض پنهنجي شان ۽ مان جي خلاف سمجهندا آهيون.

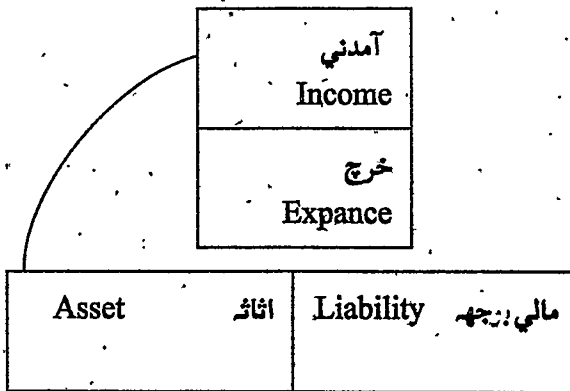
جڏهن اسان اچا ٻار هئاسين ته پيءُ اسانکي چيو "اثاثه جي تعريف لفظن ۾ نه پر عددن ۾ ڏيندي آهي ۽ اگر توهان عدد جي علم کان محروم آهيو ته اثاثه هڪ کاهي جي برابر هوندا آهن انهن ۾ ڪو به فرق نه هوندو آهي". حساب ڪتاب جي باري ۾ امير پيءُ جو چوڻ هو ته عدد جي معنيٰ آهن اگر توهان کي علم نه هجي ته عدد او هانکي ڇا ٿا ٻڌائين يعني اعدد و شمار جي سڄاڻپ وڏيڪ ضروري آهي. تمام گهڻا ماڻهون پڙهندا آهن پر هنن کي خبر نه هوندي آهي ته هو ڇا پڙهي رهيا آهن. پڙهڻ سان گڏو گڏ سمجهڻ کي Reading Comprehensive چئبو آهي. ۽ پڙهن سان گڏ ڄاڻڻ جي استعداد جو معيار الڳ آهي، مثال طور هاڻي ئي مون VCR خريد ڪيو ۽ ان سان گڏ هڪ ڪتابچو هئو جنهن ۾ هن VCR کي هلائڻ جي ترڪيب ٻڌائي وئي آهي. مان صرف اهو چاهيو ٿي ته پنهنجي مرضيءَ جا پروگرام رڪارڊ ڪريان جيڪي جمع جي رات TV تي نشر ٿيندا هئا. مان ڪتابچي کي پڙهڻ جي ڏاڍي ڪوشش ڪئي منهنجو مٿو چڪرائجي ويو پر سمجهه ۾ ڪجهه به نه آيو. منهنجي نظر ۾ ڪتابچي جي مدد سان پروگرام ڪرڻ يا ان کي قابل بنائڻ

ڏاڍو مشڪل هئو. مان لفظ بخوبي پڙهي وڃان ٿو پر انهن لفظن جي معنيٰ مون لاءِ ڏکي هئي جيتري حد تائين لفظن جي پڙهڻ جو سوال هئو ته انهي ۾ منهنجو A گريڊ هئو پر انهن لفظن کي سمجهڻ ۾ منهنجو گريڊ F هئو. عام طور تي مالي معاملات ۾ ماڻهون ائين هوندا آهن.

اگر توهان دولت ڪمائڻ چاهيو ٿا ته اعداد کي پڙهڻ ۽ انهن کي سمجهڻ سکو. مون هڪ دفعو نه بلڪ هزار دفع پنهنجي پيءُ کي اها ڳالهه وري وري چوندي ٻڌي ۽ هو اهو به چوندو هو ته امير ماڻهون اثاثه ٺاهين ٿا ۽ غريب ۽ متوسط طبقي جا ماڻهون مالي بوجهه ۾ واڌارو ڪن ٿا . مان توهان کي اثاثه ۽ مالي بوجهه جي باري ۾ ٻڌايان ٿو ، تمام گهڻا اڪائونٽنٽ ۽ اقتصادي ماهر منهنجي وضاحت سان متفق نه ٿيندا مگر اهي سڌيون سنيون لڪيرون هيون

جن ٻن ننڍن چوڪرن کي مضبوط مالي بنياد فراهم ڪيا . هنن ننڍين ۽ سادين تصويرن تي غور سان ڏسجي.

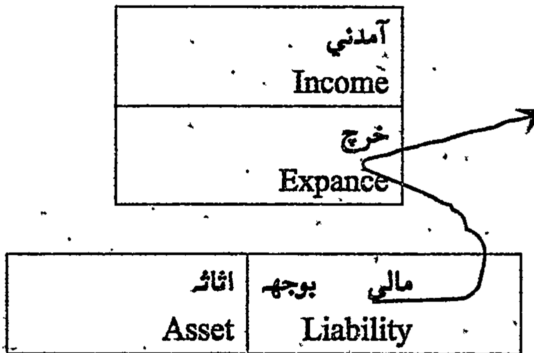
اثاثه جي روپيه ۾ تبديلي جو نمونو



مٿي ڏنل هڪ عام ۽ سادي شڪل کي مالي اسٽيٽمنٽ جو نالو ڏئي سگهجي ٿو. جنهن ۾ آمدني = خرچ ۽ اثاثه = مالي بوجهه ڏيکاريا ويا آهن .عام طور تي هي نفعي ۽ نقصان جي رپورٽ سڏجي ٿي. ۽ اسانجي آمدني ۽ خرچ جي تخميني کي واضح ڪري ٿي . ۽ اسانجي اثاثن ۽ مالي بوجهه کي به واضح ڪري ٿي .هن مان سکڻ گهرجي ته انڪم اسٽيٽمنٽ ۽ بيلنس شيٽ ۾ ڪهڙو فرق آهي، هي سمجهڻ تمام ضروري آهي.

مالي ڪشمڪش جي بنيادي ڪارڻ اثاثه ۽ مالي بوجهه جي وچ ۾ فرق جي لاعلمي تي بڌل آهي. مونجهاري جو سبب ٻنهي لفظن جي تعريف يا وضاحت جي ڪري آهي اگر توهان ذهني پريشانيءَ جو مزو چکڻو آهي ته ٻنهي لفظن جي معنيٰ ڊڪشنري ۾ ڏسو. تجربيڪار اڪائونٽنٽ هن ڪم ڪي چاٽي سگهندا پر هڪ عام ماڻهون لاءِ اهو فرق ائين آهي جئين چيني زبان کي سمجهڻ. ڊڪشنري ۾ انهن لفظن جي معنيٰ ڏسندا آهيون مگر سمجهه ۾ ڪجهه به نه ايندو آهي. "اثاثه توهان جي کيسي کي ڀريندا آهن" هي سادي معنيٰ آهي اثاثن جي.

مالي بوجهه جي نقدي جي خرچ جو نمونو



جڏهن شڪل ۾ ڏنل وضاحت کي هاڻي سمجهائبو ته آسان ٿيندو ۽ سولي طريقه سان ذهن ۾ اچي ويندو. اثاثه اهڙي شي آهي جنهن سان کيسي ۾ پئسو ايندو آهي يعني آمدني. جڏهن ته مالي بوجهه جي معنيٰ کيسي مان پئسه نڪرڻ يعني خرچ. جيڪڏهن توهانکي امير ٿيڻ جي خواهش آهي ته توهان زندگي ڀر اثاثه خريد ڪندا رهو. اگر توهان غريب يا متسوط طبقي ۾ رهڻ گهرو ٿا ته پوءِ تمام زندگي قرض يا مالي بوجهه کڻندا رهو. حقيقي دنيا ۾ مالي مشڪل جو وڏو سبب انهي فرق کي نه سڃاڻڻ جي بدولت آهي. لفظن ۽ عددن سان ناواقفيت مالي پريشانين جي بنياد آهي. مٿين شڪل ۾ تير جو نشان سرمايي جي خرچ ٿيڻ جي نشاندهي ڪري رهيو آهي يعني مالي بوجهه به خرچ جي شڪل ۾ وڏيڪ واڌارو ظاهر ڪري ٿو يعني ڪنگال پڻو. خالي عدد به ڪافي ناهن. جئين فقط لفظ به بي

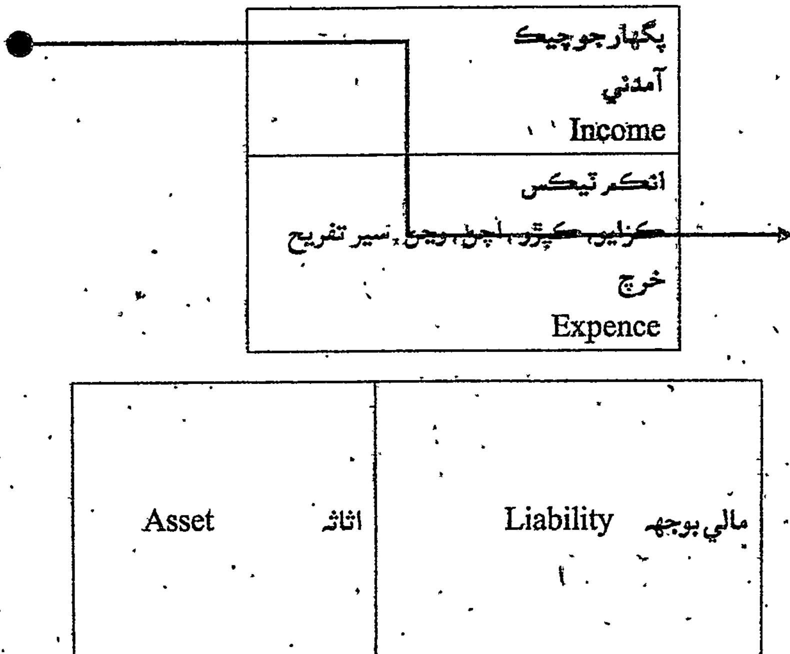
معنيٰ هوندا آهن. اصل اهميت ته ڪهاڻي جي آهي .ماليياتي زبان ۾ اعداد جي باري ۾ ڄاڻ ڪهاڻي جي پلاٽ جي باري ۾ ڄاڻ جي برابر آهي ۽ ڪهاڻي اها رهي ته سرمايو ڪٿي حرڪت پذير آهي.

گهڻن خاندانن مان 80 سيڪڙو اقتصادي ڪهاڻي تقريباً اها هوندي آهي هو زندگي ڀر سخت محنت ڪندا آهن تاڪه ترقي ڪري سگهن.

(آهو پئسه ضرور ٺاهيندا آهن مگر اثاثه ٺاهڻ جي بجاءِ مالي بوجهه وڌائيندا آهن ۽ ان ڪري هنن جي زندگي ڊيڪ ڊور ۾ گذري ويندي آهي .مثال طور هيٺ ڏنل تصوير ۾ هڪڙو غريب ماڻهون يا اهو نوجوان جيڪو اڃا تائين گهر ۾ رهيو آهي انهي جي زندگي جي آمدني جي ترسيل جو خاڪو ڏنو ويو آهي.

اخراجات جي نقدي جي ڪيش جو نمونو

ملازمت



هي هڪ وچولي طبقي جي ماڻهون جي آمدني جي ورهاست آهي.

پگهار جو چيڪ	آمدني Income
انڪم ٽيڪس ڪرايو ، ڪپڙو ، اچڻ ، وڃڻ ، سير تفريح	خرچ Expence

ملازمت

Liability مالي بوجهه گهر ،ڪار فرنيچر، ڪريڊٽ ڪارڊ	Asset اثاثه

هڪ امير ماڻهون جي آمدني جي ورهاست ڪجهه هئين آهي.

آمدني Income
خرچ Expence

Liability مالي بوجهه	Asset اثاثه

منافع	آمدني
سود	
ڪرايہ	
معاوضہ	
	Roylity
خرچ	
Expence	

استاڪ ۾ حصہ	اثاثہ		
بانڊ			
پرو نوٽ		مالي بوجهہ	Liability
جائيداد			
زمين	Asset	Nil	

هي سڀ تصويرون تمام ساديون آهن هر هڪ ماڻهون جا خرچ ضرور ٿيندا آهن، ڪپڙو لٽو، کاڌو پيتو، رهائش. هن نقشي ذريعي واضح ڪيو ويو آهي تہ هڪ غريب ۽ امير ۽ وچولي طبقي جي ماڻهون جي آمدني ۽ اخراجات جي ورهاست ڪئين ٿئي ٿي ۽ ڪئين هو ڪمائين ٿا ۽ ڪئين خرچ ڪن ٿا.

پئسہ جي رواني اصل ڪهاڻي کي واضح ڪري ٿي.

هي ڪهاڻي هن طريقي جي آهي جنهن کي استعمال ڪندي هڪ ماڻهون پنهنجي دولت ۽ مالي معاملات کان باخبر هوندو آهي ۽ جڏهن پئسہ هن جي هٿ ۾ ايندو آهي تہ هو هن کي ڪهڙي طريقي سان هلائي ٿو يا سنڀالي ٿو.

مون امريڪا جي امير ترين ماڻهن جي ڪهاڻي ان لاءِ بيان ڪئي تہ توهان حضرات تي واضح ڪري سگهان تہ گهڻن ماڻهن جي خيالات ۾ هن سلسلي ۾ جيڪي شڪ ۽ شبهات آهن انهن کي واضح ڪريان. شڪ ۽ شبهات اهي آهن تہ پئسو هر درد جي دوا آهي. انهي

تقريباً اهي ڳالهيون ٻڌندو رهندو آهيان ۽ اهو چوندا آهن ته منهنجي مٿان قرض جو بوجهه آهي ۽ مونکي جلدي پئسه ڳاهڻو آهي. منهنجي نظر ۾ گهڻو پئسو مسئلن کي حل ڪو نه ٿو ڪري ۽ حقيقت اها آهي ته اجان به مشڪلاتن ۽ تڪليفن ۾ واڌارو ڪري ٿو. عام طرح سان دولت اسانجي خطرناڪ انساني ڪمزورين کي اچانڪ چٽو ڪري ٿي وجهي ۽ گهڻا سارا اهڙا پهلو جيڪي اسان تي واضع ناري نه هوندا آهن؛ اسان تي ظاهر ڪري وجهندي آهي. اهو ئي سبب آهي ته اچانڪ ڪو به ماڻهون ڍير ساري دولت يعني ڪروڙ ۽ اربين روپيه حاصل ڪري وٺندو آهي. مثال طور اوچتي خانداني وراثت، لاٽري ۾ پئسه ڪمائڻ يا ڪنهن ڪاروبار ۾ اچانڪ واڌارو، جهڙي طرح عام مثال ڏيندا آهيون ته لڏل ملڪيت، اچانڪ نوڪري ۾ ترقي اهڙي طرح سان جلدي يا ڪجهه دير ۾ ساڳيا ئي ماڻهون ان ساڳئي جاءِ تي اچي ويندا آهن يا اچا به بدتر حالت ۾ هوندا آهن. پئسه او هانجي ذهن ۾ موجود ”ڪيش فلو“ يا پئسه جو استعمال جي طريقه ڪار ۾ تيزي برپا ڪري ڇڏيندو آهي.

جيڪڏهن توهان جو ارادو سچو پئسه خرچ ڪرڻ جو آهي ته وڌيڪ <u>بهتر</u> اهو ٿيندو ته وڌيڪ آمدني وارو پئسه خرچ ۾ واڌارو ڪري ان ۾ پورو ڪري ڇڏيو. هڪ مشهور ڪهاڻي آهي ”هڪ بيوقوف ۽ دولت“ اهي ٻئي گڏ گڏ نٿا هلي سگهن ۽ جلد ئي هنن ٻنهي جا رستا الڳ الڳ ٿي ويندا.

مون لاتعداد دفعا چيو آهي ته اسڪول ۾ وڃي ڪري اسان پيشه ورانه قابليت ۽ ذهانت ۾ واڌارو ڪندا آهيون ٻئي شيون پنهنجي جڳهه تي اهميت رکن ٿيون. اسان پنهنجي پيشورانه قابليت جي آڌار تي دولت پيدا ڪندا آهيون. 1960ع ۾ اها حالت هئي ته جيڪڏهن ڪنهن شاگرد جي پڙهائي دوران تعليمي ڪارڪردگي بهتر هوندي هئي ۽ جلد اهو فرض ڪيو ويندو هو ته هي ڊاڪٽر ٿيندو ۽ ڪو به ماڻهون اهو گوارہ نه ڪندو هو ته هن شاگرد جو ڊاڪٽر ٿيڻ جو شوق آهي، يا نه ۽ اهو فرض ڪيو ويندو هو ته مستقبل ۾ ڊاڪٽر ٿي خوب دولت ڪمائيندو پر اڄ جي ڊاڪٽر کي جنهن مالي مشڪلات جو سامهون آهي اها اهڙي غير تصلي بخش ۽ حوصله شڪن آهي ته آءُ پنهنجي بدترين دشمن لاءِ به اها توقع نه ڪندس ته انهن کي هنن حالتن جو سامهون هجي. ڪاروبار ۾ انشورنس ڪمپنين جي هٿ ۾ اچڻ ڪانپوءِ انهن کي هيلٿ ڪيئر جي وڏي جهنجٽ، حڪومتي ملازمت ۽ علاج ۾ مجرمانه غفلت جي ڪري سون جي تعداد ۾ ڪورٽن ۾ مقدمات کي منهن ڏيڻ.

اج ڪلهه ٻار باسڪٽ بال جو رانديگر ٿيڻ چاهين ٿا ، ٽائيگر ووڊ جي طرح گولفر ٿيڻ ٿا چاهين ، ڪمپيوٽر ۾ مهارت حاصل ڪرڻ چاهين ٿا ، فلمي ايڪٽر ٿيڻ چاهين ٿا ، ڳائڻو ٿيڻ چاهين ٿا ، بيوٽي ڪانٽسٽ يا مقابلہ حسن ۾ حصہ وٺڻ چاهين ٿا يا وال اسٽريٽ ۾ تاجر ٿيڻ چاهين ٿا ڇاڪاڻ تہ هنن کي اتي شهرت ملي ٿي ۽ عزت ملي ٿي. اهو ئي سبب آهي جو اڄ ڪلهه ٻار کي پڙهائي جي طرف راغب ڪرڻ ڏاڍو ڏکيو ٿي پيو آهي. ڇاڪاڻ تہ اڄ ڪلهه جي نوجوان کي اندازو ٿي ويو آهي تہ "تعليمي معيار هاڻي ترقي جي سيڙهي ناهن.

ان جي برعڪس وچولي عام زندگي گذارڻ جو انڌيرو رستو آهي. ڇاڪاڻ تہ ٻار بغير مالياتي تعليم جي ڪاروبار ۾ گهڙڻ ٿا شروع ۾ تہ مالياتي ڪاميابي نصيب ٿئي ٿي مگر پوءِ اقتصادي دلدل ۾ ڦاسي پوندا آهن ، ۽ هو گهڻي کان گهڻو محنت ڪندا آهن پر ان مان نڪري نہ سگهندا آهن. ڇوتہ ڪاري جي ڪا بہ صورت نظر نہ ايندي آهي ۽ انهن جي جيڪا تعليم جي کوٽ رهجي وئي هئي هاڻي اها پنهنجو رنگ ڏيکاري ٿي. يعني پئسو ڪهڙي طرح خرچ ڪرڻو آهي ۽ جڏهن پئسو هٿ ۾ اچي تہ ڪهڙو طريقو اپنائڻ گهرجي. انهي کي چوندا آهن "مالياتي رجحان" يعني پئسو اگر هٿ ۾ اچي وڃي تہ ڪهڙي طريقہ سان خرچ ڪرڻ ۽ ماڻهن جي لوٽ کسوٽ کان ڪيئن ٻاڻ کي محفوظ رکجي. ۽ انهي دولت کي وڏي عرصي تائين ڪيئن پنهنجي هٿ وس ڪٽو آهي. ۽ ڪيئن پنهنجي مفاد ۾ گهڻي کان گهڻو استعمال ۾ آڻي سگهجي ٿو.

گهڻن سارن ماڻهن کي اها بہ خبر نہ آهي تہ پئسہ لاءِ ايتري جو محنت ڪرڻي پوندي آهي ڇاڪاڻ تہ انهن کي "نقدي جي ورهاست" يا "ڪيش فلو" جي باري ۾ علم نہ هوندو آهي. ڪو بہ ماڻهون تعليمي لحاظ کان لائق ۽ بهتر ٿي سگهي ٿو پر جيڪڏهن هن کي مالي جوڙ توڙ جو علم نہ هوندو تہ سڀ بيڪار آهي. انهن کي هر ضرورت کان وڌيڪ محنت ڪرڻي پوندي ڇاڪاڻ تہ محنت جي باري ۾ هنن کي علم ضرور هئو. مگر اهو هنن کي علم نہ آهي تہ پئسن کي ڪيئن پنهنجي استعمال ۾ آڻي سگهجي ٿو.

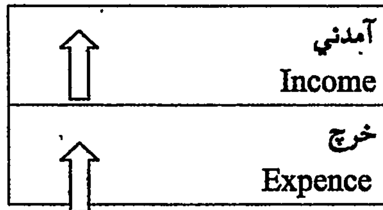
انهي حقيقت جي هڪ ڪهاڻي

<u>جڏهن دولت جي خواب جي ڳولا دولت جي بدخوابي ۾ بدلجي وئي.</u>

محنتي ماڻهن جي زندگي جي گذارڻ جي طرز جو خاڪو هڪ جهڙو هوندو آهي. تازو هڪ شادي شده خوش باش جوڙو اعليٰ تعليم يافتہ هڪ جڳهہ تي سڪونت اختيار

ڪندو آهي هڪ ننڍي ڪرائي جي فليٽ ۾ هنن کي اهو احساس جلدي ٿيندو آهي ته گڏ رهڻ (فيملي) سان بچت جو ڪارڻ ٿي سگهي ٿو پر مشڪل اها آهي ته فليٽ ننڍو آهي.

۽ هاڻي خواب ڏسندا آهن ته بچت ڪري هڪ ڪشادو ذاتي گهر خريد ڪجي جتي هنن جا ٻار بهتر زندگي گذاري سگهن. هنن جي آمدني ته ٻيڻي هوندي آهي ڇاڪاڻ ته زال ۽ مڙس ٻئي ڪمائيندا آهن. ۽ هاڻي هو پنهنجي ڪيرئير تي نظر وجهندا آهن. هنن جي آمدني ۾ واڌارو ٿيندو آهي، جئين جئين آمدني ۾ واڌارو ٿيندو آهي، هنن جي خرچن ۾ به ايترو ئي واڌارو ٿيندو آهي. هي ننڍو خاڪو ظاهر ڪري ٿو ته آمدني وڌي آهي خرچ به وڌيا آهن باقي ٻه خانا خالي آهن.



Asset اثاثه	Liability مالي بوجهه

ڪنهن به ماڻهون جا سڀ کان وڏيڪ خرچ امريڪا ۾ ٽيڪس جي واجبات تي هوندا آهن. ڪافي ماڻهن جو خيال هوندو آهي ته اهو انڪم ٽيڪس هوندو آهي مگر سڀ کان وڏو ٽيڪس جيڪو امريڪا جي ماڻهن تي آهي اهو سوشل سيڪورٽي ٽيڪس هوندو آهي. هڪ ملازمت پيشه ماڻهون سوشل سيڪورٽي ٽيڪس ۽ ميڊي ڪيئر ٽيڪس جي مد ۾ سمجهندو آهي ته هو پگهار جو 7.5% سيڪڙو حڪومت کي ادا ڪندو آهر پر حقيقت ان جي ابتڙ هو 15% سيڪڙو ٽيڪس ان مد ۾ ڏيندو آهي. اها رقم ملازم کي ملڻ بجاءِ گورنمينٽ هن جي پگهار مان ڪٽوتي ڪري پنهنجي کاتي ۾ وجهندي آهي ۽ پرائويٽ

ادارا به پگهار مان سڌو سئون ڪٽوتي ڪري گورنمينٽ جي ڪاتي ۾ وجهندا آهن. ان ڪان علاوه جيڪا رقم توهان سوشل سيڪورٽي ۽ ميڊي ڪيئر ٽيڪس جي مد ۾ گورنمينٽ کي ادا ڪئي ان تي به انڪم ٽيڪس لاڳو ٿيندو. هي اها رقم هئي جيڪا توهان کي ڪڏهن به ڪا نه ملي پر انڪم ٽيڪس ڏيڻو پيو.

هاڻي انهي خاندان جون مالي ذميداريون به وڌيون.

آمدني Income	⇧
خرچ Expence	⇧

ڪريڊٽ ڪارڊ فرنيچر گهر جو قرض ڪار ⇧ مالي بوجهه Liability	اثاثا Asset

اهڙي ريت هي شادي شده جوڙو آمدني ۾ واڌارو ٿيڻ ڪري هڪ پنهنجي مرضي وارو گهر خريد ڪرڻ لاءِ نڪري پوندا آهن ۽ آخر هو گهر خريد ڪري وٺندا آهن جڏهن هو ان گهر ۾ جيڪو تازو خريد ڪيو آهي رهائش شروع ڪندا آهن جيڪو قرض کڻي ڪجهه

بچت کي ملائي خريد ڪيو ويو آهي هاڻي ان تي هڪ ٻيو ٽيڪس جو واڌارو ٿيندو آهي جنهن کي پراپرٽي ٽيڪس به چيو وڃي ٿو. هاڻي هو نوڪري تي اچڻ وڃڻ لاءِ تڪليف جي ڪري هڪ گاڏي خريد ڪندا آهن. گهر ۾ نئون فرنيچر وجهندا آهن ۽ ٻيو گهريلو سامان به خريد ڪندا آهن، جيڪو پڻ قرض تي هوندو آهي. اچانڪ هو ماڻهون بي خوابي ۾ ايندا آهن يعني سجاڳ ٿيندا آهن ۽ ڏسندا آهن ته مالي بوجهه وڌي ويو آهي ۽ هنن جا کاتا ڪريڊٽ ڪارڊز جي قرض سان پريا پيا آهن.

هاڻي هو "ريٽ ريس" ۾ شروع ٿي ويندا آهن. هن دوران هنن کي هڪ ٻار ڄمندو آهي. هاڻي هو ايڏان به وڌيڪ محنت ڪندا آهن ۽ مسئلا اڃا به وڌي ويندا آهن. هي سلسلو ائين ئي پنهنجو پاڻ کي دهرائيندو رهندو آهي. جيئين آمدني وڌندي آهي تيئن انڪم ٽيڪس ۽ ٻيا ٽيڪس به وڌندا آهن. ان کي بريڪٽ ڪريپ (Braket Creep) چوندا آهن. ڊاڪ جي ذريعي هڪ ٻيو ڪريڊٽ ڪارڊ گهر جي ايڊريس تي پهچي ويندو آهي ۽ هي انهي کي به استعمال ڪري ڇڏيندا آهن. خرچ ڪريڊٽ ڪارڊ کان مٿي چڙهيل هوندو آهي.

۽ هڪ قرض واري ڪمپني هنن کي اطلاع ڪندي آهي ته بهترين لائح عمل اهو ٿيندو ته توهانجي بيش بها اثاثه يعني گهر جي قيمت هاڻي اڳئي جي ڀيٽ ۾ وڌي چڪي آهي ڪمپني انهن کي "بل ڪنسوليبشن لون" جي پيشڪش ڪري ٿي چاڪاڻ ته هنن باقائدگي سان قسطون جمع ڪرايون آهن ته هو هنن سڀني کي قرض يعني ڪريڊٽ ڪارڊز وغيره جيڪي منافع شرح حد کان وڌيڪ ريٽ تي قرض ڏين ٿا انهن کي ڪنهن لون ذريعي ڪليئر ڪن. هيءَ هاڻي فوراً هن پيشڪش کي قبول ڪري وٺندا آهن ۽ حاصل ڪيل رقم سان ڪريڊٽ ڪارڊز جي ادائيگي ڪندا آهن ۽ هو سک جو ساهه کڻندا آهن. ڪريڊٽ ڪارڊ ڪليئر ٿي ويندا آهن هاڻي هنن پنهنجو روز مره جي خرچ کي پنهنجي گهر جي قرض ۾ منتقل ڪري ڇڏيو.

هاڻي هنن جي ادائيگن ۾ گهٽتائي واقع ٿيندي آهي، چاڪاڻ ته هاڻي قرض جي ادائيگي جو ٽائيم فريم وڌي 30 سال ٿي ويو انهن هي سٺو ڪم ڪيو. پاڙيسري هنن کي خريداري تي هلڻ لاءِ صلاح هڻندا آهن چاڪاڻ ته ميموريل ڊي سيل شروع ٿي رهي آهي. هي وقت پئسه بچائڻ جو آهي، هو پاڻ ۾ ڳالهيون ڪندا آهن. ۽ آسان خريداري ڪو نه ڪنداسين صرف گهمي ڦري موٽي ايندا سين. بحر صورت جيڪڏهن ڪا به شي پسند آئي

تہ ڪريڊٽ ڪارڊ استعمال ڪبو. آءٌ اهڙن شادي شده جوڙن سان هر وقت ملندو رهندو آهيان، انهن جا نالا ڪهڙا بہ هجن پر هنن جي تڪليف ساڳي هوندي آهي. هو منهنجي ليڪچرن ۾ اچي ڳالهيون غور سان ٻڌندا هئا. هو مونکان پڇندا هئا ته اسان وڌيڪ پئسہ ڪمائي سگهنداسين؟ اخراجات ۾ اضافو ڪري هنن آمدني کي وڌائڻ جو سوچي رهيا آهن. اڃان تائين هنن کي اها خبر نہ پئي آهي تہ انهن جي مشڪلات جو اصل سبب ڪهڙو آهي ۽ سبب اهو آهي تہ هنن بغير سوچي سمجهي پنهنجي خرچن ۾ واڌارو ڪري ڇڏيو آهي اها ئي اصل مشڪلاتن ۽ پريشانين جي جڙ آهي. ۽ انهي مسئلي جو سبب آهي اقتصادي جهالت معنيٰ تہ اثاثہ ۽ مالي بوجهہ جي درميان فرق کي محسوس نہ ڪرڻ. آءٌ چوان ٿو تہ آمدني وڌائڻ سان شايد ئي مالي مشڪلاتون حل ٿين ٿيون پر ذهانت سان انهن مالي مشڪلاتن کي حل ڪري سگهجي ٿو.

اهڙن ماڻهن جي باري ۾ منهنجي هڪ دوست جو چوڻ آهي تہ "اگر توهانکي اندازو ٿي وڃي تہ هڪ وڏي کوهہ کوٽي رهيا آهيو تہ انهي کي وڌيڪ کوٽڻ بند ڪريو".

جڏهن آءٌ ننڍو هئس تہ منهنجو پيءُ هي ڳالهہ چوندو هو تہ جاپانين کي ٽن طاقتن جي باري ۾ ڄاڻ آهي، تلوار جي طاقت، هيري جي طاقت ۽ آئينہ جي طاقت.

تلوار جي طاقت قوت جو مظهر آهي. امريڪا پنهنجي تلوار جي طاقت وڌائڻ لاءِ فوج تي اربون ڊالر خرچ ڪيا ۽ هن وقت هئو دنيا جي سڀ کان وڏي عسڪري قوت آهي.

هيرو دولت جي طاقت جي عڪاسي ڪندو آهي. هن ڪهاوت ۾ ڪجهہ حقيقت آهي، سونهري اصولن کي ياد ڪيوجنهن وٽ دولت آهي، اهو ئي قانون ڄاڻيندو آهي.

آئينو ذاتي علم جي طاقت آهي. خودبيني ۽ خود شناسائي جاپاني چوٽي جي مطابق انهن ٽنهي مان اهم آهي. غريب ۽ متوسط طبقي جا ماڻهون عام طور تي پئسي جي قوت کي پاڻ مٿان حاوي ڪري ڇڏيندا آهن. صبح سويل اٿي ڪري نوڪري ۽ سخت محنت جي ڪري سخت مصروف هو هاڻ پاڻ کان ڪڏهن اهو سوال بہ نٿا ڪري سگهن تہ جيڪو ڪجهہ هو ڪري رهيا آهن انهي جو ڪو سر پير يعني پير ۽ ڪُڙ آهي. هر صبح جڏهن هو ڪم تي ويندا آهن تہ هو.

پنهنجي پير کي زخمي ڪر ڇڏيندا آهن. پئسہ جي سفاڪ طاقت جي باري ۾ وڌيڪ ڄاڻ نہ هئڻ جي باعث ڪافي ماڻهون هن قوت جي تابع ٿي ويندا آهن ۽ اها ئي طاقت وري هنن جي خلاف عمل پيرا ٿي ويندي آهي. اگر هو آئيني جي طاقت جي باري ۾

خبروار هجن ها تہ هو پاڻ کان ضرور سوال ڪن ها. تہ ڇا هن ڪشمڪش جو ڪو بہ ڪُڙ پيرو آهي؟. گهڻو ڪري هو پنهنجي اندر جي شعور کي نظر انداز ڪري ڇڏيندا آهن. هو پيءُ جي ڏيٺ ويٺ مان وڏيڪ متاثر ٿيندا آهن. ۽ هو پنهنجي اندر جي آواز کي دٻائي ڇڏيندا آهي ۽ هو بهيڙ چال ۾ شامل ٿي ويندا آهن. غور ۽ فڪر جي بغير ئي انڌي تقليد يا انڌو عقيدو اختيار ڪندا آهن. اڪثر اوقات اهي ئي ڳالهيون دهرائيندا آهن جيڪي پيءُ هنن جي ڪنن ۾ وڌيون آهن. اهڙن خيالات جهڙوڪر وسعت. توهانجو گهر توهانجي سجاڳيءَ يا توهانجو گهر سڀ کان وڏي سرمايي ڪاري آهي. يا توهان وڏيڪ قرض کڻندو تہ توهانکي ٽيڪس ۾ ڇوٽ ملندي. يا مستحڪم نوڪري تلاش ڪريو يا غلطيون نہ ڪريو يا خطرو سر تي نہ کڻو وغيره وغيره.

گهڻن ماڻهن لاءِ مجمعہ يا جلوس جي سامهون تقرير ڪرڻ موت جي خوف کان وڌيڪ ڏيڇاريندڙ آهي. نفسيات جي ماهر جي ويچهو عوام جي سامهون خيالن جي اظهار جو خوف، معاشري کان قطع تعلق رهڻ، منفرد رهڻ، نڪتہ چيني، ماڻهن کي پاڻ تان کلائڻ جو ڊپ ۽ اڪيلو رهجي وڃڻ جو خوف جي ڪري آهي. صرف هن ڊپ کان تہ هو ماڻهن کا نرالو نہ ڏسڻ ۾ اچن، پنهنجي مسئلن جي حل لاءِ نئين سوچ اپنائڻ کان ڪترائيندا آهن.

انهي جي ڪري جاپاني ماڻهون آئيني جي قوت کي خاص اهميت ڏيندا آهن ڇاڪاڻ تہ انهي ۾ ڏسي ڪري اسانکي سچائي نظر ايندي آهي.

۽ ڪوڙہ سارا ماڻهون جڏهن هي چئوندا آهن "خطرو پاڻ ٻولي نہ کڻو" تہ هن جو سبب آهي اسانجي اندر جو خوف ۽ انهي خوف جي راند ۾ تعلقات، ڪيرئير، پئسہ هر جڳهہ شامل هوندو آهي. اهو ئي خوف هوندو آهي تہ ماڻهون هميشہ پراڻو طريقيڪار يا پراڻو رستو اپنائيندا آهن ۽ ڪجهہ بہ تحقيقي نظرن سان ان پراڻي طريقيڪار وارن طريقن يا رواجي طريقن يا مقبول رجهانن جي ڇنڊ ڇاڻ يا ڇيد نہ ڪندا آهن.

توهانجو گهر سڀ کان وڏو سرمايي ڪاري آهي يا ترقي ڪندي توهان نائب صدر ٿي ويندوءِ "بچت ڪريو" جڏهن منهنجي پگهار ۾ واڌارو ٿيندو تڏهن مان وڏي گاڏي ۽ وڏو گهر خريد ڪندس. ميو چوئل فنڊز بہ بچت جو هڪ سٺو طريقو آهي.

تمام گهڻا اقتصادي مسئلا ان وقت جنم وٺندا آهن جڏهن اسان يا پيءُ جي پويان انڌي تقليد ڪندا آهيون. ضروري آهي تہ اسان ڪڏهن ڪڏهن پاڻ کي آئيني ۾ ڏسون ۽ پنهنجي اندر سچائي کي ڳولهي ڪيون، بجاءِ ان جي تہ اسين ڊڄندا رهون.

جڏهن منهنجي ۽ مائيڪ جي عمر 17 سال ٿي ته اسانکي اسڪول ۾ مشڪلات پيش اچڻ شروع ٿيون. اسان خراب پار نه هئاسين پر پنهنجو پاڻ اسان هم جماعت شاگردن کان الگ ٿيندا وياسين. اسان مائيڪ جي پيءُ جي لاءِ هر هفتي اسڪول جي موڪل ڪانپوءِ ڪم ڪندا هئاسين. اسان اڪثر ڪم ڪانپوءِ مائيڪ جي پيءُ جي دفتر ۾ ڪلاڪن جا ڪلاڪ ويٺا هوندا هئاسين. جڏهن ته هو پنهنجي بينڪرز، حساب دانن، سٽي بازن، سرمايي ڪارن، منتظمن ۽ ملازمن سان ملاقاتون ڪندو رهندو هئو. هي اهو شخص هئو جنهن 13 سالن جي عمر ۾ اسڪول کي تياڳيو هئو ۽ هاڻي هو رهنمائي ڪري رهيو هئو. احڪامات جاري ڪري رهيو هئو.

مشورا ڏئي رهيو هئو ۽ پڙهيل لکيل ماڻهن تي فيصلا مڙهي رهيو هئو. ۽ اهي پيچ لتڪائون وانگر هن جي فيصلي تي لَبيڪَ چئي رهيا هئا. ۽ جڏهن هو هنن تي ناراض ٿيندو هو ته هو سڀ ڪجهه سهندا هئا. هي اهو ماڻهون هو جنهن فرسوده روايتن جي غلام ٿيڻ کان انڪار ڪيو هو. هن جيڪو ڪجهه ڪيو پنهنجي سوچ جي مطابق ڪيو ۽ ان کي هنن لفظن کان نفرت هئي "اسان کي ائين ئي ڪرڻو آهي ڇو ته پيا به ائين ئي ڪن ٿا". يا وري "منهنجو اهو خيال آهي ته تون هي ڪم ڪري نه سگهندين". هن کي "نه" کان به چڙ هئي.

اسان دفتر ۾ هن سان گڏ ويهڻ دوران گهڻو ڪجهه سکي ورتو جيڪو "هڪ ذهين ماڻهون پاڻ کان وڌيڪ ذهين ماڻهون کي ملازم رکندو آهي". مونکي ۽ مائيڪ کي ڪلاڪن تائين ذهين ماڻهن سان صحبت نصيب ٿي. ۽ ان مان اسان فائدو حاصل ڪيو.

پر اسان هن ڪري مقبول عام رستي کي اختيار نه ڪري سگهياسين جيڪو اسانجي استادن اسانکي سيکاريو ۽ انهي سان مشڪلات پيش آيون. جڏهن به استاد اها ڳالهه چوندا اگر توهان سٺا گريڊ حاصل نه ڪيا ته حقيقي دنيا ۾ توهان ناڪام ٿي ويندا، هي ٻڌي ڪري مونکي ۽ مائيڪ کي تعجب ٿي ويندو هو. اسان کي اصولن جي پيروي ڪرڻ جي هدايت ڪئي ٿي ويچي ۽ رائج الوقت طريقن تي هلڻ جو چيو ٿو ويچي ته اسانکي احساس ٿيندو هو ته تعليمي نظام ڪهڙيءَ طرح تخليق ۽ تحقيق جي حوصلہ شڪني ڪري رهيو آهي..

اسان کي معلوم ٿي ويو ته اسانجي امير پيءُ جو چوڻ بجاءِ آهي ته مروجه تعليمي نظام سٺا ملازم ته پيدا ڪري ٿو، سٺا مالڪ نه ٿو پيدا ڪري. ڪڏهن ڪڏهن آءُ ۽ مائيڪ

آهي ۽ اگر اسان تعليمي ميدان ۾ نمايان ڪارناما سر انجام ڏنا ته دولت خود به خود توهانجا قدم چمندي.

جيئن جيئن پئسي جي باري ۾ اسانجي معلومات ۾ اضافو ٿيو اسان استادن ۽ هم جماعتن چوڪرن کان پري ٿيندا ويا سين. منهنجو اعليٰ تعليم يافته پيءُ ڪڏهن مونکي تعليم ۾ سٺا گريڊ ڪڻڻ تي زور نه وجهندو هو. ڪڏهن ڪڏهن مان هن ڳالهه تي حيران هوندو هوس. پر پئسن جي باري ۾ اڪثر بحث هلندو رهندو هو. 16 سالن جي عمر ۾ مونکي پنهنجي والدين جي مقابلي ۾ معاملات جو علم وڌيڪ هئو. آءُ بڪ ڪيپنگ ڄاڻندو هوس. ٽيڪس اڪائونٽ جي ڳالهه ٻڌندو هوس، ڪارپوريٽ اٽارنيز، بينڪرز، اسٽيٽ بروڪرز ۽ سرمايي ڪارن سان اڪثر منهنجو واسطو رهندو هو. هڪ ڏينهن منهنجو پيءُ مونکي ٻڌائي رهيو هو ته اسانجو گهر اسانجو سڀ کان وڏو اثاثه آهي ۽ جڏهن مون هن کي ٻڌائڻ چاهيو ته اسانجو گهر اسانجو اثاثه ڇو نه آهي ته جهڳڙو شروع ٿي ويو.

اڳيان ايندڙ ڊياگرام ۾ مون پنهنجي امير پيءُ ۽ پنهنجي غريب پيءُ جي پنهنجي گهر جي باري ۾ خيالات جي تضاد کي واضح ڪرڻ جي ڪوشش ڪئي آهي. هڪ پيءُ جو خيال هئو ته پنهنجو گهر اثاثه آهي ۽ ٻئي جو چوڻ ته اهو مالي بوجهه آهي.

امير پيءُ

مالي بوجهه	اثاثه
پنهجو گهر	

غريب پيءُ

اقتصادي بوجهه	اثاثه
	پنهجو گهر

مونکي چڱي طرح ياد آهي هن شڪل جي مدد سان پنهنجي پيءُ جي آمدني جي، جمع خرچ جو حساب واضح ڪيو ۽ انهي کي سمجهايو ته سرمايو ڪٿين هٿن مان نڪري ٿو وڃي. مون هن کي اهو به سمجهايو ته پنهنجي گهر جي بدولت ڪهڙا خرچ لاڳو ٿين ٿا

.اگر گهر وڏو هوندو ته خرچ به گهڻو ٿيندو ۽ خرچڻ جي مد ۾ سرمايو هٿڻ مان نڪرندو ويندو.

اج به منهنجي هن عقيدي کي چيلنج سامهون آهن ته گهر مالي اثاثه نه بلڪ مالي بوجهه آهي ۽ آءُ اهو به ڄاڻان ٿو ته تقريباً ماڻهن جي نظر ۾ انهن جو پنهنجو گهر هڪ خواب جي تعبير آهي ۽ انهن جو بهترين اثاثه آهي ۽ اثاثه نه هئڻ جي صورت ۾ پنهنجو گهر بهتر آهي. آءُ هن مقبول ترين نظريه جو هڪ متبادل پيش ڪندس. اگر مونکي ۽ منهنجي گهر واري کي وڏو گهر خريد ڪرڻو آهي جيڪو شاندار هجي ان تحت ته هي اسانجو اثاثه آهي هي غلط آهي، هي اثاثه نه هوندو پر مالي بوجهه هوندو ڇو ته هن کي خريد ڪرڻ لاءِ پئسو اسانجي کيسي مان ويندو.

آءُ اهو دليل ڏيان ٿو ۽ مونکي اها توقع هر گز نه آهي ته ماڻهون منهنجي هن خيال سان اتفاق ڪندا. اڇو ته هڪ وڏو ۽ خوبصورت گهر بحرحال جذباتي ضرورت آهي مگر جڏهن پئسه جو معاملو هجي ته جذبات جي بلندي مالياتي ذهانت کي نيست ڪري ڇڏي.

منهنجو ذاتي تجربو آهي ته پئسو هر صورت ۾ فيصلي کي آخرڪار جذباتي رنگ ڏئي ڇڏي ٿو.

1 . جڏهن گهر جو معاملو آهي ته هن ڳالهه جي وضاحت ڪندو هلان ته اڪثر ماڻهون زندگي پر هوڙهن گهر جون قسطون ڏيندا ٿا رهن جو هنن جو پنهنجو نه هوندو آهي.

2 . اگرچه رهڻ واري پئسه تي ٽيڪس ڪو نه لڳندو آهي مگر واڌو خرچ تي ٽيڪس پرڻو پوندو آهي.

3. پراپرٽي ٽيڪس جڏهن 1000 ڊالر ماهوار پراپرٽي ٽيڪس منهنجي سامهون پڙو ته حيران ٿي ويا اهو هنن جي رٽائرمنٽ کانپوءِ ٿيو.

4. گهرن جي قيمت هميشه زياده نه ٿي ٿئي.

5 . گهڻو ڪري نقصانات موقعي مان فائدو نه وٺڻ جي ڪري ٿي ويندا آهن جڏهن ته سڄو پئسو گهر خريد ڪرڻ تي لڳي چڪو هوندو آهي. مختصر اهو آهي ته زندگي جي ابتدا ۾ گهر خريد ڪرڻ جو فيصلو ۽ مقصد ان جو سرمايي ڪاري هجي خريدار تي ٽن طريقن سان اثر انداز ٿئي ٿو.

امير پيءُ ۽غريب پيءُ

1. وقت جو زيان جڏهن اُن دوران ٻيا اثاثہ قيمتن ۾ وڏي ويندا آهن.

2. اضافي سرمايو بندش جيڪا صرف گهر جي سار سنڀال لاءِ استعمال ٿي رهيو آهي ان مان ڪوبہ اثاثہ خريد ڪجي.

3. تعليم جو زيان عام طور تي ماڻهون گهر کي بچت ۽ رٽائرمنٽ جي منصوبي ۾ شامل ڪندا آهن ۽ هنن وٽ سرمايي ڪاري لاءِ پئسو نہ هوندو آهي ۽ هو هن جهنجهٽ ۾ نہ پوڻ چاهيندا آهن ۽ سرمايي ڪاري ۾ هنن جو ڪوبہ حصو پٽي نہ هوندو آهي.

آءُ اهو نٿو چوڻ چاهيان تہ گهر نہ خريد ڪريو. مان اهو چوڻ ٿو چاهيان تہ جڏهن مونکي وڏي گهر جي ضرورت هجي تہ مان گهر خريد ڪرڻ کان پهريان هن اضافي پئسہ سان اثاثہ خريد ڪريان ۽ انهن کي وڪرو ڪريان ..منهنجي غريب پيءُ ذاتي مالياتي رپورٽ "ريٽ ريس"

۾ شامل ڪنهن بہ شخص جي بهترين مثال آهي هن جا خرچ آمدني کان هميشہ ٻ هٽ اڳتي هئا ۽ هو اثاثہ خريد ڪرڻ جي همت نہ رکندو هئو نتيجو اهو نڪتو تہ هن جومالي بوجهہ هن جي آمدني کان وڏي ويو. هيٺين شڪل ۾ هن جي بهترين عڪاسي آهي

غريب پيءُ جي مالياتي رپورٽ

آمدني Income
خرچ Expnce

مالي بوجهہ	اثاثہ

۽ منهنجي امير پيءُ جي ذاتي مالياتي رپورٽ هن جي برعڪس هن جي ڳالهه جي عڪاسي ڪري ٿي تہ هن تمام زندگي اثاثن ڪي وڌايو ۽ مالي بوجھ گهٽ ڪيو.

امير پيءُ جي مالياتي رپورٽ

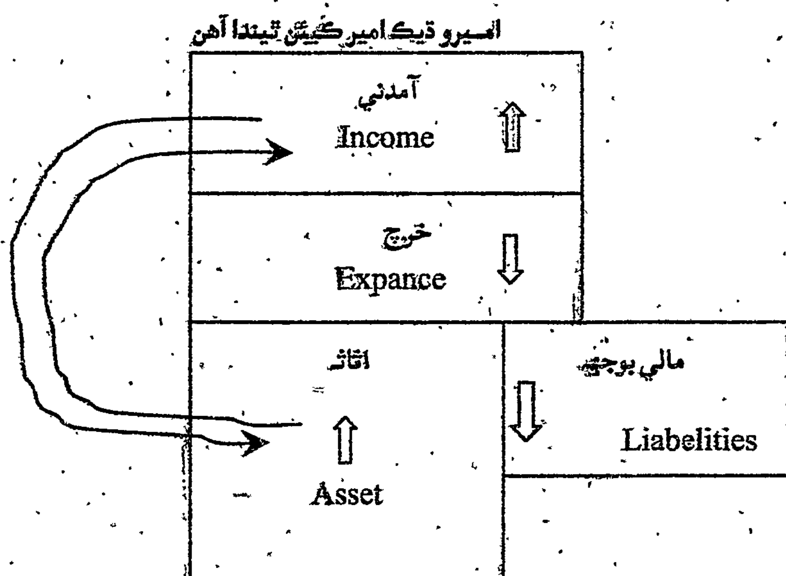
آمدني
Income

خرچ
Expence

اثاثہ
Asset

مالي بوجھ

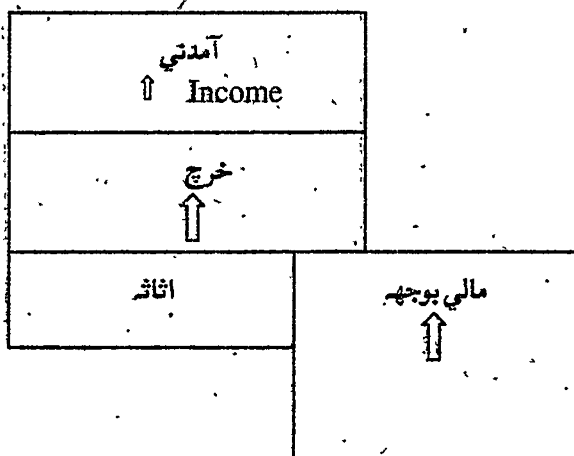
هن رپورٽ کي ڏسي خود بہ خود اندازو ٿي ويندو تہ امير ڪئين ٿيندا آهن. هن مان ظاهر آهي تہ اثاثہ ضرورت کان گهڻو پئسو پيدا ڪندا آهن جنهن سان خرچ سهڻي طريقي سان پورا ٿيندا آهن ۽ جيڪو ڪجھ بچندو آهي انهي سان وري اثاثہ خريد ڪيا ويندا آهن. اثاثہ جو ڪالم ۾ لڳاتار واڌارو ٿيندو رهندو آهي ۽ انهي سان گڏو گڏ آمدني بہ وڌندي ويندي آهي.



مڊل ڪلاس ماڻهون هر وقت مالي مشڪلات ۾ جڪڙيو پيو هوندو آهي. هن جي وڌي آمدني جو ذريعو پگهار يا مزدوري آهي ۽ جيئن جيئن پگهار وڌي ٿي تيئن ٽيڪس به وڌن ٿا ۽ خرچن ۾ به واڌارو ٿئي ٿو.

ته جيئن وڌندڙ آمدني جي مترادف وڌندڙ خرچ انهن کي ريٽ ريس Rate Race ۾ شامل ڪري ڇڏيندا آهن.

هو پنهنجي گهر کي بنيادي سرمايي ڪاري چوندا آهن. بجاءِ هن جي ته هو ان پئسي کي آمدني پيدا ڪندڙ وارن اثاثن ۾ لڳائين. ڪلاس ماڻهون مالي طور پريشان چو آهي.



پنهنجي گهر کي سرمايو قرار ڏيڻ جو تصور ۽ اها سوچ رکڻ تہ پگهار ۾ واڌار ۾ هڪ وڏو گهر خريد ڪندئو يا پنهنجن خرچن ۾ واڌارو ڪري سگهندئو ـــــ قرضدار جي تعداد ۾ واڌارو ڪرڻ جي بنياد آهي.

اخراجات جي اضافي جي بدولت خاندان قرض جي لعنت ۾ جڪڙجي وينا آهي ۽ مالياتي بي يقيني وڌي وينده آهي. باوجود ان جي تہ هنن جي پگهار ۾ واڌارو ٿينا آهي ۽ ترقي جي راه تي گامزن رهي ڪمزور مالياتي تعليم جي ڪري هي خطرناڪ تہ جو رهڻ ڪرڻ آهي.

1990ع ۾ بي روزگارن جي تعداد ۾ واڌارو ٿيو. ڪاروبار ختم ٿي ويا ۽ اچانڪ ڪمپنين جي پينشن جي ادائيگي جا طريقہ بدلجي ويا. 401_K منصوبو لاڳو ڪيو ويو سوشل سيڪيورٽي بہ مشڪل سان منهن ڏئي رهي هئي ۽ رٽائرمنٽ جي بعد هن جو سها بہ بي يقيني آهي.

مڊل ڪلاس ماڻهون تشويش ۾ مبتلا آهي، انهي جو هڪ سٺو نتيجو اهو نڪتو ڪافي ماڻهون عين موقعي تي خطري کان آگاه ٿي ويا. ۽ انهن متبادل ڳولهڻ شروع ڪي

ائي ماڻهون اسٽاڪ مارڪيٽ پراپرٽي، ميوچوئل فنڊز، بانڊز خريد ڪرڻ لڳا ۽ اسٽاڪ ارڪيٽ جي حالت سڌرڻ لڳي.

هاڻي نوان نوان ميوچئل فنڊز مارڪيٽ ۾ دستياب آهن. ۽ نوڪري پيشه اڻهون گهٽي جهنجهٽ ۾ پوڻ کانسواءِ آسان طريقن ۾ پئسه لڳائي ٿو ته جيئن آمدني ۾ اڌارو ٿئي ۽ هو مالياتي منصوبه سازي جي سهاري ۽ بينڪ مينيجر جو چوڻ تي ٿوري هٽي سرمايي ڪاري ڪري ٿو.

ٿهنجي سمجهه ۾ مسئلو ڪنهن به جڳهه ۽ ڪنهن وقت پيدا ٿي سگهي ٿو. پر جيڪڏهن تدائي مالياتي تعليم جي کوٽ نه هجي ته شايد بي يقيني ۽ افسوس واري صورتحال کي نهن ڏيڻ آسان آهي. عام حالتن ۾ ماڻهن جي آمدني جو وڏو حصو پگهار تي هوندو آهي ۽ ن وقت اخراجات جو سارو بار ڪليل طور تي انهن جي مالڪ مٿان هوندو آهي ۽ هو چاهي ته گهار وڌائي ۽ چاهي ته گهٽائي ڇڏي.

مالي مسئلن ۾ منجهيل ماڻهون پنهنجو سڄو پئسو گهر يا خرچ ۾ پوري ڪري ڏيندو آهي ۽ جڏهن هن جي سامهون ڪو به.

منافع بخش سودو ايندو آهي ته هو اهڙي موقعي مان فائدو حاصل نه ڪري گهندو آهي.

مون توهانکي شروع ۾ چيو هو ته اثاثه ۽ ذميدارين ۾ فرق محسوس ڪرڻ گهرجي هڪ دفعو جڏهن اهو فرق او هانتي واضح ٿئي ته پوءِ خود آمدني پيدا ڪرڻ وارا اثاثه ريد ڪريو ائين ڪرڻ سان توهان جي اثاثن ۾ آهستي آهستي واڌارو ٿيندو ويندو ۽ خرچ گهٽتائي آڻيو ۽ مالي بوجهه خريد ڪرڻ کان ڪنارا ڪش ٿيو.

انهن اثاثن ۽ آمدني مان وڌيڪ بچت ڪري اثاثه خريد ڪريو جلد ئي توهانجي اثن وارو ڪالم وڌندو ويندو ۽ ايندڙ وقت ۾ ڪا وڌيڪ فائدي مند سرمايي ڪاري جي رف رجوع ڪريو. اهڙي سرمايي ڪاري جنهن ۾ توهان کي 100% کان وٺي لامحدود اقع ميسر ٿيندو. ٿي سگهي ٿو ته 5000 ڊالر لڳائي هڪ ملين ڊالر تائين به ٿاهي سگهو. اِها اُها سرمايي ڪاري آهي جنهن کي مڊل ڪلاس جو ماڻهون بي حد خطرناڪ ڪرار ندو آهي. سرمايي ڪاري ڪڏهن به نقصان ڏيڻ واري ناهي هوندي هي بيماري مالياتي انت جي کوٽ جي ڪري ٿئي ٿي. هي تعليم سوچ عطا ڪندي آهي جيڪڏهن توهان ردن جي چال هلندو جيڪا پيا ڪندا آيا آهن ته صورتحال ڪجهه هيئين هوندي.

آمدني مالڪ لاءِ ڪم ڪرڻ جو معاوضو
خرچ حڪومت لاءِ ٽيڪس ڀرڻ

مالي بوجهہ	اثاثہ
بينڪ جي لاءِ ڪم HBFC	NIL

هڪ ملازمت پيشہ فرد جنهن کي پنهنجو گهر آهي ان جو ڪم ڪجهہ هن ريت هوندو آهي.

1. پين لاءِ ڪم ڪرڻ : جيڪي ماڻهون پگهار تي ڪم ڪندا آهن اهي پين لا ڪم ڪندا آهن . انهن جا مالڪ شراڪت دار کي وڌيڪ مظبوط ڪندا آهن .توهانجي ڪوشش ۾ ڪاميابي تي مالڪ جي ڪاميابي جو دارو مدار ۾ ان جي رٽائرمنٽ تي جو دارومد آهي.

2. حڪومت جي لاءِ ڪم : ان کان پهريان تہ توهانجي پگهار توهان تائين پهچ حڪومت پنهنجي حصو ڪڍي وٺندي آهي ٽيڪس جي مد ۾ . وڌيڪ محنت ڪرڻ ڪمائيندا آهيو تہ حڪومت پنهنجو حصو وڌيڪ ڪمائيندي آهي.

3. بينڪ جي لاءِ ڪم ڪرڻ : ٽيڪس ڪٽڻ کانپوءِ پيو وڏو خرچ, رهڻ جي قسط ,ڪريڊٽ ڪارڊز تي ورتل قرض جي نظر ٿي ويندو آهي . وڌيڪ محنت ڪرڻ ۽ مالي بوجهہ جي ڪشمڪش ۾ ڦاسڻ کانپوءِ هاڻي هو پنهنجي ۽ خاندان جي بهتري جي سوچ کان محروم ٿي ويندو آهي.

جڏهن نوجوان صرف ڪم سان ڪم رکڻ جو فيصلو ڪري ورتو ته پوءِ پيون رجيحات جو تعين ڪئين ٿيندو؟ . گهڻو ترماڻهون پنهنجي پيشي کي بحال رکندا آهن ۽ نهن جو ترجيحات جو مدار صرف انهن جي خريد ڪيل اثاثن تائين محدود هوندو آهي.

نيئن جيئن انهن جا اثاثه وڌندا ويندا آهن ته پوءِ هو پنهنجي ڪاميابي جو اندازو ڪيئن ڪندا آهي؟ ڪير ۽ ڪڏهن محسوس ڪندو ته هاڻي هو امير ٿي چڪا آهن؟ . اثاثن ۽ الي ذميدارين جي وضاحت ڪلنپوءِ آءُ دولت جي باري ۾ منهنجا خيالات پنهنجا آهن ۽ آءُ ن جي تعريف هيئن ڪندو آهيان.

ته دولت جو مطلب ڪنهن انسان جي وسعت تي آهي ته ايندڙ وقت ۾ ڪيترن ينهن تائين گذارو ڪري سگهي ٿو. هي خيال بڪ منسٽر فلر جا آهن . عام طور نيٽ ورٿ (Net worth) ۾ غير منافع بخش اثاثه به شامل هوندا آهن جيئن ڪجهه شيون جيڪي وهان خريد ڪيو ۽ اڄ ڪلهه گيرج جي حوالي آهن . دولت جو مطلب آهي ته توهانجو ئسو ڪيترو پئسو.

ناهي ٿو انهي تي توهانجو ماليات بقا جو انحصار آهي.

دولت جو مطلب آهي ته توهانجي اثاثه جي ڪالم ۾ ڪيش فلو (روپيه جي رسيل) خرچ جي ڪالم جي مقابلي ۾ ڪيتري متحرڪ آهي.

هڪ مثال ڪٺي وٺو. منهنجي اثاثن جي ڪالم ۾ 1000 ڊالرز جي ماهانه ترسيل بندي آهي ۽ منهنجا ماهانه اخراجات 2000 ڊالرز آهن ته منهنجي دولت ڪيتري آهي.

بڪ منسٽر فلر جي تعريف مطابق اڳيان ڪيترا اڏينهن گذارو ڪري سگهندس.

ض ڪريون ٿا ته 2000 خرچ 30 ڏينهن ۾ آهي ته آمدني 1000 ڊالرز معني 15 ينهن گذارو ڪري سگهندس.

۽ جڏهن اهو ڪيش فلو 1000 ڊالرز ماهانه کان وڌي 2000 ڊالرز ماهانه ٿي وڃي پوءِ هڪ مهيني تائين گذارو ڪري سگهندس.

هن وقت آءُ امير نه ٿي رهيو آهيان پر منهنجن اثاثن مان ايتري آمدني ٿي وڃي ٿي و منهنجا ماهانه اخراجات بخوبي پورا ٿي وڃن ٿا . هاڻي جيڪڏهن اخراجات وڌائڻا آهن ڪيش فلو وڌائڻي پوندي ته جيئن دولت جو هڪ معيار قائم رکي سگهان خيال اهو رهڻ بي ته هاڻي ماهوار پگهار جي مٿان منهنجو انحصار ختم ٿيو.

مون ڪوشش ڪري ايترا اثاثه پيدا ڪري ورتا جو مالي طور تي خودمختيار ٿي ويس اگر مان نوڪري ڇڏي ڏيان ته پوءِ به اثاثن مان ايندڙ آمدني منهنجا ماهوار خرچ پورا ڪري سگهندي. ۽ منهنجو مقصد هجڻ گهرجي ته اثاثن واري آمدني مان بچت ڪري انهي کي به اثاثن واري ڪالم ۾ وجهان. ايئن ڏينهون ڏينهن منهنجي اثاثن ۾ واڌارو ٿيندو ويندو ۽ ڪيش فلو وڌندي ۽ جيستائين اثاثن جي آمدني کان منهنجا خرچ گهٽ هوندا ته ڏينهون ڏينهن آءُ امير ٿيندو رهندس. ۽ سخت محنت کانسواءِ مونکي ٻين ذريعن مان آمدني ٿيندي رهي تي ۽ ايئن ئي جڏهن سرمايي ڪاري جو هي ڦيٿو هلني چرندو ته آءُ دولت مند ٿيڻ جي راه تي هلي پوندس.

در اصل عمارت جي تعريف ڏسڻ واري اک ۾ آهي توهان ڪڏهن به ايترا دولت مند نه ٿا ٿي سگهو. بس اهو ياد رکو ته.

امير ماڻهون اثاثه خريد ڪندا آهن.

غريبن جا اخراجات هوندا آهن.

وچولي طبقي جا ماڻهون مالي بوجھ خريد ڪندا آهن ۽ سمجهندا آهن ته اثاثه حاصل ڪري رهيا آهن ته پوءِ آءُ پنهنجي ڪم سان ڪم ڪيئن رکان؟.

باب چوٿون

سبق ٽيون

پنهنجي ڪمن سان ڪم رکو.
(پنهنجو ڪم شروع ڪيو).

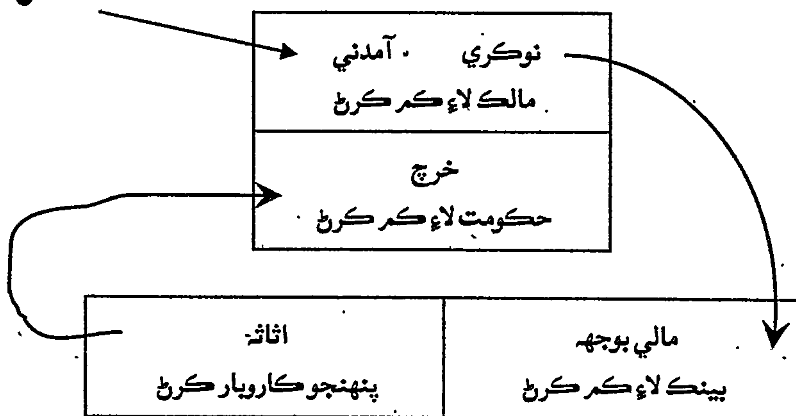
1974ع ۾ ري ڪروڪ جيڪو ميڪڊونالڊ جو بنياد وجهندڙ هئو هن کي آسٽن ۾ يونيورسٽي آف ٽيڪساس جي MBA جي ڪلاس جي شاگردن کي خطاب لاءِ چيو ويو هو. منهنجو هڪ عزيز ترين دوست ڪيٿ ڪنگهم MBA جي ان ڪلاس ۾ شاگرد هئو. هڪ زبردست رُوح پرور تقرير کانپوءِ جڏهن شاگرد ٽڙي پکڙي ويا ڪجهه شاگردن ري ڪروڪ کي بيئر پيڻ جي دعوت ڏني ۽ هو انهن سان ويهي رهيو ۽ چند بيئر جي جام پيئڻ جي حامي ڀري. "مان ڪهڙو ڪاروبار ڪندو آهيان" جڏهن سڀني شاگردن هٿن ۾ گلاس کڻي ورتا ۽ ري ڪروڪ هڪ سوال ڪيو. ڪنهن به جواب نه ڏنو ۽ ري ڪروڪ ٻيهر اهو ئي سوال ڪيو. شاگرد کلڻ لڳا ۽ آخر ڪار هڪ بهادر شاگرد ڏاڍيان ڳالهائيندي جواب ڏنو ري صاحب دنيا ۾ ڪير نٿو ڄاڻي ته توهان برگرز جو ڪاروبار ڪندا آهيو. ري خاموشي سان کليو "منهنجو اهو ئي خيال هئو توهان ائين چوندئو". هو ڪجهه دير رڪيو ۽ چوڻ لڳو خواتين و حضرات آءُ برگر جو ڪاروبار به ڪندو آهيان منهنجو اصل ڪاروبار جائيداد جي خريد فروخت آهي.

ڪجهه منهنجي دوستن مونکي ٻڌايو ته ري صاحب ڪافي وقت صرف ڪيو، تفصيل ٻڌائڻ تي ڪنهن منصوبي جي تحظ هن جو بنيادي مقصد گهڻن کان گهڻن ماڻهن کي پنهنجي نالي جا حقوق ۽ واسطا متعارف ڪرڻ هئو. ۽ جنهن ڳالهه کي هميشه هن پيشِ نظر رکيو اها هئي فرنچائيز کي ڪامياب ٺاهڻ ۾ هڪ وڏو عمل دخل هئو. بنيادي طور تي جيڪو ماڻهون ري ڪروڪ کان فرنچائيز جا حق ۽ واسطا خريد ڪندو آهي ان کي پئسا ڏيڻا پوندا آهن ۽ ري ڪروڪ آرگنائيزيشن کي انهيءَ زمين جي قيمت پڻ جتي اهو ڪاروبار شروع ٿيڻو آهي ان جو نتيجو اهو آهي ته ميڪ ڊونالڊ کي دنيا ۾ وڏي ۾ وڏي جائيداد آهي ايتري حد تائين جو ڪيٿولڪ چرچ (عيسائين جي عبادت گاه) کان به وڌيڪ مڪليت ۽ جائيداد آهي. اڄ ميڪ ڊونلڊ وٽ امريڪا ۾ ۽ دنيا جي مختلف ملڪن ۾

انتهائي مهنگا زمين جا ٽڪرا آهن ، جيئن ڪي مختلف رستن ۽ چونڪن تي موجود آهن .ڪيٽ چيو ته سڀ ڪان وڏو سبق ۽ حقيقت اها هئي جيڪا ري ڪروڪ پڙهائي ۽ منهنجو رستو هموار ٿيو ۽ اچ ڪيٽ وٽ ڪارن ڊوئنز يعني سروس اسٽيشن جا مرڪز مختلف جڳهين تي موجود آهن پر هن جو اصل ڪاروبار جائيداد جي خريد و فروخت آهي .

پوين باب هن ڳالهه تي ختم ٿيو ته اڪثر ماڻهون ٻين جي لاءِ ڪم ڪندا آهن پهريان هو ڪمپني جي مالڪ لاءِ ڪم ڪندا آهن پوءِ حڪومت لاءِ ڪم ڪندا آهن ۽ پوءِ هو بينڪ لاءِ ڪم ڪندا آهن جنهن کي هر ماهه رهائش واري گهر جي قسط طور ڏيندا آهن . جڏهن مان ننڍو هوس ته ميڪ ڊونالڊ آس پاس نه هوندو هو مگر منهنجي امير پيءُ مونکي ۽ مائيڪ کي اهي تعليم ڏني ته جيڪا ري ڪروڪ ٽيڪساس يونيورسٽي ۾ شاگردن کي پڙهائي . هي اميرن جو راز نمبر 3 آهي ۽ اهو راز هي آهي . "پنهنجي ڪم سان ڪم رکو" يعني پنهنجو ڪم ڪريو . عام طور تي مالي ڪشمڪش جو سبب اهو هوندو آهي ته ماڻهون زندگي ڀر ٻين جي لاءِ ڪم ڪندا آهن ۽ آخر ڪار هو ڪم ڪرڻ بند ڪري ڇڏيندا آهن ته هنن وٽ ان وقت ڪجهه به پاڻ وٽ نه هوندو آهي .

هيٺ شڪل جيڪا ڏيکاري وئي آهي ۽ جيڪا وضاحت ڪري ٿي ۽ هن ۾ بيلنس شيٽ ۾ ري ڪروڪ جي نصيحت جي عڪاسي ٿيل آهي .



اسانجي موجوده تعليمي نظام ۾ گهڻو زور هن ڳالهه تي آهي ته شاگرد جي تعليمي لياقت ۾ واڌارو ٿئي ۽ سٺي نوڪري حاصل ڪرڻ جي قابل ٿي وڃي ۽ هن جي سموري زندگي پگهار جي چڪر ۾ گهمندي رهي جيئن ٻهريان ڏاڏيو ويو آهي ته هن جي سموري توجهه آمدني واري خاني تي مرڪوز رهي ٿي. اهڙي طرح پنهنجي تعليمي قابليت وڌائي بهتر کان بهتر نوڪري حاصل ڪري ٿو يعني انجنيئر، سائنسدان، باورچي، پوليس آفيسر، آرٽسٽ، مصنف وغيره وغيره. هن جي تعليمي قابليت جي بدولت هو ڪارڪن جي هڪ وڏي گروهه ۾ شامل ٿي ويندا آهن ۽ پئسا ڪمائڻ جي ڪم ۾ رڌل ويندا آهن. توهانجي ڪاروبار ۽ پيشي جي وچ ۾ زمين آسمان جو فرق آهي. مان اڪثر ماڻهن کان پڇندو آهيان ته توهانجو ڪاروبار ڇا آهي؟ عام طور تي چوندا آهن ته مان بينڪ ۾ ملازم آهيان. ان صورتحال تي غور ڪبو ته هن ماڻهون پنهنجي پيشي کي ڪاروبار سان گڏائي ڇڏيو. پيشي جي لحاظ کان هو بينڪر آهي مگر پوءِ به هو هن کي ڪاروبار ۾ شامل ٿو ڪري.

ري ڪروڪ پنهنجي ڪاروبار ۽ پيشي کان آگاهه هئو هن جو پيشو هڪ ٿي هئو، هو هڪ سيلز مين هئو. هڪ زماني ۾ هو ملڪ شيڪ جا مڪسر وڪڻندو هو ۽ جلد ئي هو هيم برگر جا فرنچائيز وڪڻڻ لڳو. پيشي جي لحاظ کان هو فرنچائيزر ضرور وڪرو ڪري ٿو. مگر هن جو ڪاروبار جائيداد جي خريد ۽ فروخت هئي ۽ اهڙيءَ طرح هو دولت جمع ڪري رهيو هئو. اسڪول ۽ تربيت يا تعليم جو اثر اهو آهي ته جهڙي تعليم ملي ٿي ۽ توهان اهڙا ئي ٿي وڃو ٿا. جيڪڏهن توهان کاڌي ٺاهڻ جي باري ۾ علم حاصل ڪريو ٿا "CHEF" يعني باورچي ٿي وڃو ٿا. ۽ جيڪڏهن توهان قانون جي تعليم حاصل ڪريو ٿا ته توهان وڪيل ٿي وڃو ٿا. اگر توهان ڪارن جي مرمت سکو ٿا ته هڪ مڪينڪ ٿي وڃو ٿا. اتي مسئلو اهو پيدا ٿئي ٿو ته جڏهن ماڻهون تعليم حاصل ڪن ٿا ته هو پيشو ته اختيار ڪري ويندا آهن پر ڪاروبار هنن کا وسري ويندو آهي. ۽ هاڻي هو تمام زندگي پيشور ٿي ڪم ڪندا آهن ۽ ملازمت ڪري ٻين جي ڪمن کي سنواريندا ۽ سنڀاليندا آهن. ۽ جن لاءِ ڪم ڪندا آهن اهي امير کان امير ٿي ويندا آهن ۽ آخر ۾ هنن کي هٿ ڪجهه نه ايندو آهي.

مالياتي تحفظ لاءِ آءٌ صلاح ڏيندس تہ هر ماڻهون جو پنهنجو ڪاروبار هئڻ گهرجي ۽ اهو ڪاروبار توهانجي اثاثن جي چوطرف گهمي ٿو. جيئن آءٌ چئي چڪو آهيان تہ پهريون اصول هي آهي تہ اثاثہ ۽ مالي بوجهہ جي وچ ۾ فرق کي چڱي ريت سجاتو وڃي ۽ اثاثہ خريد ڪيا وڃن. امير ماڻهون پنهنجن اثاثن جي ڪاٿي تي نظر وجهندا آهن ۽ انهي کي پرڙ ۾ لڳا رهندا آهن ۽ جڏهن تہ ٻيا ماڻهون آمدني جي رپورٽن کي پڙهڻ ۽ پڙهائڻ ۾ گذاري ڇڏيندا آهن.

انهي ڪري اسان هر وقت اها ڳالهہ ٻڌندا آهيون "منهنجي پگهار ۾ واڌارو ٿيڻ گهرجي" "مونکي ٻي نوڪري ملي وئي آهي جتي پگهار وڌيڪ آهي".

غريب ۽ وچولي طبقي جا ماڻهون پئسو ڏاڍو ڏکيو ڪيئندا آهن ان جو مطلب اهو آهي تہ هو خطرن کان ڊڄندا آهن. ڇاڪاڻ تہ هنن ۾ مالياتي بنيادن جو فقدان آهي. هو پنهنجي نوڪريءَ سان چهٽيا پيا آهن ۽ خطرن کي سر تي نہ کڻندا آهن.

جڏهن ماڻهن کي لکن جي تعداد ۾ نوڪرين مان ڪڍيو ويو تہ ڪافي ماڻهن کي اندازو ٿيو تہ صرف هنن وٽ هڪ گهر باقي بچيو هو. جيڪو هنن جي ڪُل موڙي هئي يعني اثاثہ هئو. ۽ هاڻي هي هنن کي کائي رهيو هو. يعني ماهوار ٽيڪس جي صورت ۾ مينٽينس جي صورت ۾ ٻين ننڍن اثاثن تي مالي بوجهہ وجهي رهيو هيو. گيرج ۾ رکيل گولف ڪلب جيڪو ڪڏهن هنن 1000 ڊالرن ۾ خريد ڪيو هئو هاڻي ان جي قيمت بلڪل ڪري چڪي هئي. نوڪري جي تحفظ جي بنياد تي هاڻي هو ڪنگال هئا. جن شين کي هو اثاثہ جو درجو ڏئي رهيا هئا مشڪل وقت ۾ هاڻي هو هنن جي ڪا بہ مدد نہ ٿي ڪري سگهيا.

مونکي يقين آهي تہ اسان سڀني مان هر هڪ گهٽ ۾ گهٽ گهر ۽ ڪارجي قرض جا ضرور بينڪ ۾ فارم ڀريا هوندا. اسان سڀني لاءِ Net worth جي ڪالم تي نظر ڊوڙائڻ انتهائي ضروري آهي. اها ان لاءِ ضروري آهي تہ هن ۾ بينڪ جا قانون ۽ حساب دانن جي نظريي جي مطابق اثاثن جي وضاحت ڪئي وئي آهي. حالانڪ مون پنهنجي مالي حالت کي مستحڪم رکڻ لاءِ بينڪ کان قرض جي تقاضا ڪئي جنهن ۾ مان پنهنجا اثاثہ وڌائڻ تي گهريا مثال طور گولف ڪلبس، مصوري جي شاهڪار ڪتاب، اسٽيريو رڪارڊر، ٽيلي ويزن، الماري، ڪپڙا، بهترين واچ، تمام اوچا جوتا ۽ ٻيون ننڍيون لاڪيٽ وغيره وغيره جيڪو ذاتي سامان ۾ شامل هئو. ۽ ان بنياد تي منهنجي قرض جي درخواست واپس

ڪٿي وٺي ته توهان جو پئسو اڳي ئي ڪافي سارا جائيداد ۾ لڳل آهي. قرض ڏيڻ واري ڪميٽي کي اها ڳالهه پسند نه هئي ته مونکي فليٽن جي ڪرائي مان چڱو ڀلو پئسو ملي رهيو هئو. ۽ هو ان ڳالهه جي جاچ ۾ هئا ته منهنجي ڪا باقاعدي نوڪري ڇو نه آهي؟ ۽ مان ماهوار پگهار ڇو نه پيو ڪمائان. هنن منهنجي خريداري متعلق ڪو به سوال نه ڪيو.

جڏهن توهان مورجه اصول کان هٽي ڪري رهڻ ڪرڻ جي صحولتن کي اپنائيندا آهيو ته زندگي ڏاڍي مشڪل ٿي پوندي آهي.

آءُ جڏهن ڪنهن ماڻهون کي چوندي ٻڌندو آهيان ته "منهنجي اثاثن جي قل قيمت هڪ ملين ڊالر ٿيندي يا هڪ لک ڊالر ٿيندي" ته مونکي الاهي خوف ٿيندو آهي. مجموعي حيثيت جيڪا هن ٻڌائي اهو درست نه هوندي آهي ۽ ان جي صحيح نه هئڻ جي هڪ سبب اهو به آهي ته جيئن ئي توهان پنهنجا اثاثه وڪرو ڪرڻ شروع ڪندا آهن. ته گورنمينٽ منافع تي ٻه اضافي ٽيڪس وصول ڪندي آهي ۽ لڳايل تخميني ڪنهن به صورت ۾ پورو نه ٿيندو آهي.

"تمام گهڻا ماڻهون محض ان لاءِ مالي مشڪلاتن ۾ هوندا آهن ته پئسي جي کوٽ هوندي اٿن ۽ اها پئسه جي کوٽ پنهنجا اثاثه وڪري ڪري پوري ڪرڻ چاهيندا آهن. نمبر هڪ ڳالهه ته هنن جا ذاتي اثاثه جنهن جي لڳايل قيمت يعني بيلنس شيٽ تي چاڙهيل رقم کان ڪافي گهٽ هوندا آهن يا گهٽ قيمت تي وڪرو ٿيندا آهن. ۽ جيڪڏهن منافع ٿيندو آهي ته ان تي "گين ٽيڪس" "Gain Tax" گورنمينٽ طرفان لاڳو ٿيندو آهي. يعني حڪومت وري منافع مان پنهنجو حصو ڪڍي وٺندي آهي. اهڙي ريت قرض لاهڻ لاءِ جيڪا رقم درڪار هوندي آهي انهي ۾ کوٽ پئجي ويندي آهي. انهي ڪري آءُ اهو چوندو آهيان ته مجموئي رقم تخميني واري رقم کان گهٽ هوندي آهي.

پنهنجو ڪاروبار ڪرڻ جي سوچيو. ڏينهن جو نوڪري ڪريو. ۽ اثاثه خريد ڪرڻ شروع ڪري ڇڏيو. مالي بوجهه ۽ ذاتي اثاثن جي خريداري کان بچو. ڇاڪاڻ جو هڪ دفعو جڏهن توهان هن کي استعمال ۾ آڻيندا آهيو ته پوءِ انهن جي قيمت نه هوندي آهي جيئن بلڪل نئين ڪار خريد ڪيو ته ۽ جيئن هلائي.

گهر پهچو ٿو يا جئين ئي گاڏي شوروم تان لاهي واپس وڪرو ڪرڻ لاءِ اچو ٿا ته ان جي قيمت اها ساڳي نه رهندي آهي، انهي ۾ 25% سيڪڙو لاٿ اچي وڃي ٿي. بجاءِ ان

جي تہ توهانجو بينڪر هن کي سچو اثاثو قرار ڏئي ٿو. منهنجي ٽائيٽنم ڪار جي قيمت 400 ڊالر مان 150 ڊالر ٿي وئي. جنهن ٿي مون هن کي رستي تي لاٿو.

نوجوانن لاءِ ضروري آهي تہ هو پنهنجي خرچ کي اعتدال ۾ رکن ۽ ذميداريون گهٽ ڪن ۽ آهستہ آهستہ اثاثن جي هڪ مظبوط بنياد رکن. ننڍي عمر وارن کي گهرجي تہ گهر ۾ رهندي ڪري پنهنجي والدين کان مالياتي معاملن جي باري ۾ بحث ڪن يا سکڻ جي ڪوشش ڪن. والدين کي گهرجي تہ جڏهن هو پنهنجي ٻهرين گهر کان رخصت ٿين يا هو شادي ڪري نئون گهر وسائين، جڏهن هو گهر خريد ڪن، عيال وڌائڻ جو سوچين يا ڪنهن خطرناڪ مالي صورتحال ۾ گرفتار ٿين، نوڪري ڪن ۽ هر شي وياج تي خريد ڪن. انهن کان هڪ مظبوط اثاثہ ٺاهڻ جي ڪوشش ڪن.

هر روز اهڙن شادي شده جوڙن سان ملاقات ٿيندي رهندي آهي. جيڪي فوري طور تي زندگي جو هڪ اهڙو رخ اختيار ڪندا آهن تہ انهن جي باقي زندگي قرض لاهڻ ۾ گذري وينديءَ آهي. اڪثر جڏهن هنن جو سڀ کا ننڍو ٻار گهر ڇڏيندو آهي تہ اوچانڪ هي محسوس ڪندا آهن تہ هنن رٽائرمنيٽ کانپوءِ سالن ٽائين جي زندگي جي گذر سفر لاءِ ڪو بہ جوڳو بندوبست نہ ڪيو آهي. هاڻي هو جلدي جلدي ڪري ڪجهہ پئسہ گڏ ڪرڻ جي ڪوشش ڪندا آهن. ۽ انهي دوران هنن جي ماءُ يا پيءُ بيمار ٿي ويندو آهي ۽ نين ذميدارين جو بوجهہ هنن جي ڪلهن تي سوار ٿي ويندو آهي.

هاڻي مان توهانکي ۽ توهانجي ٻارن کي ڪهڙي نوعيت جي اثاثن خريد ڪرڻ جي صلاح ڏيان؟. منهنجي دنيا ۾ اصل اثاثن جا گهڻا قسم آهن.

مثال طور.

1. اهڙي قسم جي تجارت جنهن ۾ توهانجي موجودگي جي ضرورت نہ هجي يعني ڪاروبار منهنجو هجي ۽ هن کي هلائي ٻيا رهيا هجن.

2. اسٽاڪس

3. بونڊز

4. ميوچوئل فنڊز

5. نوٽس (آئي. او. يوز IOU)

6. آمدني پيدا ڪرڻ واري جائيداد

7. ميوزڪ ـــ پيٽنٽ تي رائلٽي

8. ڪا بہ اهڙي شي جيڪا قيمتي هجي، آمدني جو ذريعو هجي جي قيمت ۾ واڌارو هوندو آهي ۽ فوزي طور تي وڪرو ڪري سگهجي ٿو.

نئڊيپڻ ۾ مونکي پنهنجو غريب پيءُ هميشہ نوڪري لاءِ چوندو هو جڏهن تہ منهنجو امير پيءُ مونکي اهڙي قسم جي اثاثن خريد ڪرڻ لاءِ چوندو هو جيڪي مونکي پسند هوندا هئا. ۽ هو چوندو هو تہ جيڪڏهن اهي اثاثا توکي پسند هوندا، تہ تون هنن جي سار سنڀال بہ لهندين. مان جائيداد انهي لاءِ خريد ڪندو آهيان تہ مونکي زمين ۽ تعميرات پسند آهن ۽ انهي ڪري خريداري ڪرڻ مونکي سٺو لڳندو آهي. آءُ سڄو سڄو ڏينهن انهي جي خير خبر وٺي سگهان ٿو. اگرچہ مسئلا پيدا ٿين ٿا تہ منهنجي سامهون مسئلن جي ايڏي وڏي اهميت نہ آهي تہ جائيداد جي مطعلق منهنجو نظريو هٽائي سگهن. ۽ جن ماڻهن کي جائيداد کان نفرت آهي انهن کي ڪڏهن بہ جائيداد خريد ڪرڻ نہ گهرجي. جو هو لاپائتو ٿل حاصل ڪري نہ سگهندا.

مونکي ننڍين ڪمپنين جا شيئر خريد ڪرڻ سٺا لڳندا آهن. خاص طور تي جڏهن هنن جي شروعات ڪئي هجي. ان جي وجہ اها آهي تہ آءُ مهم جو آهيان خطرا خريد ڪندو آهيان.

شروع شروع ۾ مون وڏين ڪمپنين ۾ ڪم ڪيو جيئن اسٽئنڊرڊ آئل آف ڪيليفورنيا، دي ميرين يو ايس ڪور ۽ زيرو ڪس ڪورپ. انهن ادارن ۾ ڪم ڪري مونکي دلي خوشي ٿي هئي ۽ مونکي اڄ تائين انهن جي ياد ايندي آهي. پر مونکي خبر آهي تہ اندروني طور تي آءُ انهن ڪمپنين ۾ ڪم ڪرڻ لاءِ پيدا نہ ٿيو هوس. آءُ ادارن کي ٺاهيندو آهيان پر هلائڻ وارن مان ناهيان. تہ جيئن آءُ ننڍين ڪمپنين جا اسٽاڪ خريد ڪندو آهيان ۽ ڪيترا دفعہ پنهنجي ڪمپني کولي هن جا شيئرز مارڪيٽ ۾ آڻي چڙهيندو آهيان. نئين ڪمپنين جا شيئرز خريد ۽ فروخت ۾ قسمت پلٽو کائي ويندي آهي ۽ مونکي هي راند پسند آهي. اڪثر ماڻهون ننڍين ڪمپنين جا شيئرز خريد ڪرڻ کان گهبرائيندا آهن ۽ هن کي خطرناڪ قرار ڏيندا آهن ۽ ائين آهي بہ. مگر خطري جو عنصر ڪافي حد تائين گهٽجي ويندو آهي جيڪڏهن توهانکي توهانجا اثاثہ پسند آهن. ۽ انهن جي باري ۾ ڄاڻو ٿا ۽ توهان کي اها راند کيڏڻ اچي ٿي.

ننڍن ڪمپنين جي باري ۾ منهنجي حڪمت عملي هي آهي تہ سال اندر اندر آءُ انهن جي شيئرز مان جان ڇڏائي وٺندو آهيان. ۽ جڏهن تہ جائيداد جي خريد ۽ فروخت جي

طريقه ڪار اهو آهي ته پهريان ٿوري پئسي سان ڪم شروع ڪريو ۽ آهسته آهسته ننڍين اثاثن جي ردبدل سان وڏو اثاثو حاصل ڪريو. ۽ جيترو دير به ممڪن هوندي ٽيڪس کان بچي وڃبو. ۽ اهڙي طرح سان قيمتن ۾ ڊراماٽي اضافو ٿيندو آهي. جائيداد کي عام طور تي ست سالن تائين پاڻ وٽ رکندو آهيان.

ڪيترن سالن تائين زيروڪس ڪارپ ۽ ميرين ڪور ۾ ڪم جي دوران مون پنهنجي امير پيءُ جي نصيحت تي عمل ڪيو. آءٌ ڏينهن جو نوڪري ڪندو هوس ۽ فارغ وقت ۾ ڪاروبار ڪندو هوس. آءٌ اثاثي جي ڪالم تي خاص طور نظر رکندو هوس. آءٌ ٿوري ننڍي ننڍي جائيداد ۽ شيئرز جا ڪاروبار ڪندو هوس.

امير پيءُ چوندو هو ته جيترو مونکي حساب ڪتاب ۽ نقدي روپين جي عمده بندوبست جي باري ۾ معلوم هوندو ايترو ئي بهتر طريقي سان چند چاڻ ڪري آخر تون پنهنجي ڪمپني کولڻ ۾ ڪامياب ٿي ويندين.

آءٌ ڪنهن کي به ڪمپني کولڻ جي صلاح ڪونه ٿو ڏيان جيستائين ته هن کي ان جي خواهش نه هجي. ڪمپني جي باري ۾ جيتري منهنجي معلومات آهي ان کي مد نظر رکي آءٌ ڪنهن کي به مجبور نه ڪندس ته هو اهو ڪم شروع ڪري. بعض اوقات ماڻهون بيروزگار هوندا آهن ۽ ڪمپني ٺاهڻ جو سوچيندا آهن. انهي صورت ۾ ڪاميابي جو شرح زيرو هئڻ جي برابر هوندو آهي. 10 مان نو ڪمپنيون 5 سالن جي اندر ختم ٿي وينديون آهن ۽ انهن مان هڪ جيڪا بچندي آهي اها 10 مان نو ايندڙ 5 سالن ۾ بند ٿي وينديون آهن.

جيڪڏهن توهان جو واقعي ڪمپني ٺاهڻ جو شوق آهي ته پوءِ بسم الله ڪريو بي صورت ۾ ڏينهن جو نوڪري ڪريو ۽ بچت تائيم ۾ ڪاروبار ڪريو. جڏهن آءٌ ڪاروبار جي باري ۾ چوندو آهيان ته مطلب پنهنجي ذاتي اثاثن جي ڪالم کي وڌائڻ يا مستحڪم ڪرڻ. هڪ دفعو جڏهن هڪ ڊالر داخل ٿيندو آهي "يعني اثاثن ۾" ته انهي کي ٻاهر هر گز هر گز نڪرڻ نه ڏيو. ۽ ان طريقي سان سوچيو ته هڪ دفعو جڏهن هڪ ڊالر توهانجي اثاثن ۾ شامل ٿي ويندو آهي ته هو توهانجو مالڪ ٿي ويندو آهي.

روپيه پئسه جي باري ۾ بهترين شي اها آهي ته هي 24 ڪلاڪ ڪم ڪري ٿو ۽ نسلن تائين اهو پئسه جو ڪم هلندو ٿو رهي. ڏينهن جو نوڪري ڪريو محنت سان ڪم ڪريو ۽ گڏو گڏ پنهنجي اثاثن جي خاني ۾ ڪجهه جمع ڪرائيندا رهو.

جڏهن پئسہ ڏوڪڙ آمد رفت ۾ واڌارو ٿئي ٿو تہ ڪجهہ گهريلو شيون خريد ڪريو . سڀ کان وڏو فرق امير ۽ غريب جو هي بہ آهي تہ امير سڀ کانپوءِ آخر ۾ سامان عيش خريد ڪندو آهي ۽ متوسط طبقي جا ماڻهون پهريان خريد ڪندا آهن .

عام طور تي غريب ۽ وچولي طبقي جا ماڻهون آرام ده سامان مثال طور وڏا گهر ، ڊائيمنڊز ، جيوليري ۽ ٻيڙين تي گهڻو خرچ ڪندا آهن . چاڪاڻ تہ هو امير ٿيڻ ڏيکارڻ کي ڏاڍو پسند ڪندا آهن . جڏهن تہ امير پهريان اثاثن کي پريندا آهن ۽ انهن اثاثن مان جيڪا آمدني ايندي آهي انهي مان سامان آرام وٺندا آهن . جڏهن تہ غريب ۽ وچولي درجي جا ماڻهون پنهنجي پگهر جي پورهيئي جي ڪمائي ۽ ٻارن جي وراثت کي انهي غير ضروري سامان تي خرچ ڪندا آهن .

صحيح سامان آرام يا عيش واريو سامان هڪ انعام آهي جيڪو جائيداد ۾ سرمايي ڪاري ۽ ان مان ڪمايل پئسن جي نتيجي ۾ ملندو آهي . مثال طور . جڏهن مونکي ۽ منهنجي گهر واريءَ کي فليٽن جي ڪرائي جي صورت ۾ واڌو آمدني ٿيڻ لڳندي آهي ۽ انهي پئسن مان مرسڊيز بينز ڪار خريد ڪئي . نہ اسان کي وڌيڪ محنت ڪرڻي پئي نہ اسان قرض ڪنيو صرف چار سال انتظار ڪيو ۽ ڪرائي جا ايڪسٽرا پئسہ جمع ٿيا ويا جو گاڏي آرام سان اچي وئي . اهڙي طرح جائيداد جي حجم ۾ واڌارو ٿيندو رهيو ۽ ڪرايہ جي پئسن مان ڪار اچي وئي ۽ اها ڪار صحيح انعام هئي . ۽ اهو ثابت ٿيو تہ اثاثن جي نشو نما ڪئين ٿئي ويندي آهي . ۽ انهي ڪار جي اسان لاءِ ٻين ڪارين کان وڌيڪ اهميت آهي ۽ هن کي اهو احساس آهي تہ اسان مالي تعبير جي بل بوتي تي هي گاڏي خريد ڪئي . اڪثر ماڻهون ائين ڪندا آهن تہ ٻاهر گهمڻ ويا ڪا شي سٺي لڳي ۽ خريد ڪري ورتي . جيئن نئين ڪار آرامده سامان قسطن تي حاصل ڪندا آهن . هو حالت جي يڪسانيت کان تنگ اچي ويا هئا ۽ انهن کي نئون رانديڪو گهربل هئو اهڙي طرح قسطن تي ڪا شي حاصل ڪئي ۽ بعد ۾ پڇتائڻ جو سبب ٿيو تہ ماهوار لڳاتار ادائيگي رفتہ رفتہ ذهني الجهن تي پهچندي آهي .سوچ ويچار جي بعد توهان سرمايي ڪاري ڪندا آهيو . يا پنهنجو ڪاروبار شروع ڪندا آهيو تہ هاڻي توهان جادوئي چڙي گهمائڻ وارا آهيو . جيڪو اميرن جو اهم ترين ڪم آهي . يا راز آهي ۽ انهي ڪري هو پرپاسي وارن ماڻهن کان اڳتي نڪري ويندا آهن . پنهنجو ڪاروبار شروع ڪرڻ جي لاءِ انهن سخت محنت ڪانپوءِ جيڪو وقت ڪڍيو تہ آخر ڪار انهيءَ ڪم هڪ خوبصورت انعام سان نوازي ڇڏيو .

باب پنجون

سبق چوٿون

ٽيڪسن جي تاريخ ۽ ڪارپوريشنن جي طاقت

مونکي ياد آهي ته اسڪول جي پڙهائي دوران مونکي رابن هڊ ۽ ميري مين (Merry Men) جي بابت پڙهايو ويو. منهنجي استاد جي خيال ۾ هي هڪ رومانوي هيرو جي عجيب و غريب ڪهاڻي هئي. ڪيون ڪوسز جي طرح تي ڪهاڻي جيڪو اميرن کي ڪٽيندو هو ۽ غريبن کي ڏيندو هو. منهنجي امير پيءُ جي نظر ۾ رابن هڊ هيرو نه هيو. هو ان کي هڪ ڌاڙيل يا ڌوڪي باز چوندو هو.

وڏو عرصو گذريو رابن هڊ جو خاتمو ٿي ويو پر انهي جا پيروڪار اڄان به موجود آهن. ڪيترا دفع آءٌ ماڻهن کي اهو چوندي ٻڌان ٿو ته امير ماڻهون هٿن جي لاءِ عداتگي ڇو نٿا ڪن. يا هي ته اميرن کي وڌيڪ ٽيڪس ادا ڪرڻ گهرجن تاڪ غريبن جو ڀلو ٿي سگهي.

رابن هڊ جو اهو ئي طريقه ڪار اميرن کي لٽيو ۽ غريبن ۾ ورهايو. غريبن ۽ وچولي طبقي جي ماڻهن جا لاءِ وڌيڪ تڪليف ده ۽ خطرناڪ آهي. وچولو طبقو ان لاءِ ٽيڪسن جي چار ۾ ڦاٿو پيو آهي ته رابن هڊ جو اصول ڪارفرما آهي. حقيقت هيءَ آهي ته امير ٽيڪس ادا ڪو نه ٿا ڪن ۽ متوسط طبقه خاص طور تي پڙهيل لکيل.

گهڻو پئسه ڪمائڻ وارو طبقه ٽيڪس ادا ڪري ٿو ۽ غريبن جي پرورش ڪري ٿو.

۽ هي سمجهڻ لاءِ هي سڀ ڪجهه ڪئين ٿيندو آهي. اسانکي تاريخي پس منظر ۾ ڏيڻو پوندو. ۽ اسانکي ٽيڪس جي تاريخ تي نظر ڪرڻي پوندي. منهنجو تعليم يافته پيءُ تعليم جي تاريخ جو ماهر هئو مگر منهنجو دولت مند پيءُ ٽيڪسن جي تاريخ تي ڪامل عبور وارو هئو.

اسانجي امير پيءُ اسانکي ٻڌايو ته شروع شروع ۾ انگلستان ۽ امريڪا ۾ ٽيڪسن جو وجود نه هئو. صرف معمولي رقم اها به جنگين جي ٽائيم تي ٽيڪس طور ورتي ويندي هئي. اهڙو اعلان صرف بادشاه ڪندو هئو ته هر شخص کي هيتري ادائيگي ڪرڻي آهي.

برطانيه ۾ نيپولين جي دور ۾ 1799ع کان 1816ع تائين ٽيڪس مڙهيو ويو ۽ امريڪا ۾ خانہ جنگي دوران 1861ع کان 1865ع تائين ٽيڪس ادا ڪرڻو پيو. 1874ع ۾ عوام تي برطانيه طرفان عوام تي مستقل ٽيڪس عائد ڪيو ويو. ۽ امريڪا ۾ آئين ۾ 16 ترميم ڪانپوءِ 1913ع ۾ ٽيڪس لاڳو ڪيو ويو.

ٽيڪس خلاف امريڪا ۾ وڏي نفرت هئي ۽ سانحه بوسٽن بندرگاهه تي چانهه تي اضافي ٽيڪس مڙهڻ خلاف ٿيو. جنهن کي بوسٽن هاربرٽي پارٽيءَ جي نالي سان ياد ڪيو وڃي ٿو ۽ جنهن جي بدولت امريڪا ۾ جنگ آزادي جي ابتدا ٿي. عام شهري کي انڪم ٽيڪس جي ادائيگي جي لاءِ قائل ڪرڻ ۾ 50 سال لڳي ويا.

شروع شروع ۾ به ٽيڪس يعني وار ٽيڪس ۽ انڪم ٽيڪس صرف وڏن ماڻهن تي لاڳو ڪيو ويو.

آهسته آهسته ٽيڪس جي تصور جي عوام ۾ تشهير ٿيندي وئي ۽ ماڻهن جي اڪثريت هن کي قبول ڪري ورتو. غريب ۽ متوسط طبقي جي ماڻهن کي اهو چيو ويو ته ٽيڪس جي ذريعي اميرن کي سزا ڏني وڃي ٿي. ۽ پوءِ هن قرار داد جي حق ۾ وڏيڪ ماڻهن ووٽ وڌا ۽ هن کي قانوني حيثيت ملي وئي.

هڪ دفعو جڏهن حڪومت کي مال جو چشڪو لڳو ته هن کي اجا به بک وڌي وئي. منهنجو امير پيءُ هيئن چوندو هو.

جڏهن بي تاجر برادري چوندي هئي:

جيئين جيئين حڪومت جي انتظاميه ۾ واڌارو ايندو ويو. انهي حساب سان حڪومت جي اخراجات ۾ واڌارو ايندو ويو ۽ ٽيڪسن جي شرح ۾ واڌارو ڪري هن کي پورو ڪيو ويندو

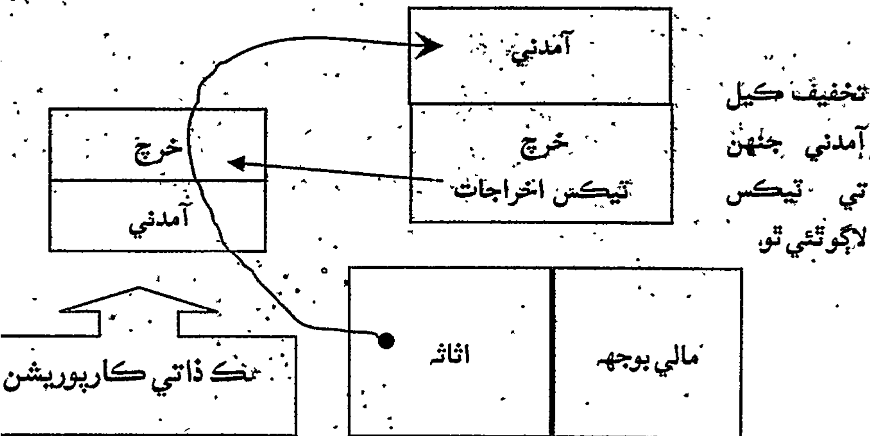
منهنجو تعليم يافته پيءُ چوندو هئو ته حڪومت کي غريبن جي مدد ڪرڻ گهرجي. هو جان ايف ڪينيڊي ۽ انهن جي امن دستن جي تعريف ڪندو هو. ان کي هي خيال ايترو ته سٺو لڳندو هو جو منهنجي پيءُ ۽ ماءُ ٻئي امن دستن لاءِ ڪم ڪندا هئا. ۽ هنن رضا ڪارانه طور ٿائي ليند، فلپائن، ملائيشيا فوج سان گڏ وڃڻ جي حامي پري. هو هميشه فنڊز جي وڌائڻ جي ڪوشش ڪندو هئو ته جيئن محڪم تعليم ۽ امن فوج ۾ وڌ کان وڌ ملازم رکي سگهي.

جڏهن ٽيڪسن جي تاريخ جو مطالعو ڪريون ٿا تہ اسانکي نهايت دلچسپ پس منظر سامهون اچي ٿو. جئين مون ٻڌايو تہ ٽيڪسن جي قانون جي منظوري انهي صورت ۾ ممڪن ٿي ڄاڪاڻ تہ عوام رابن هڊ جي مالياتي ٿيوري تي يقين رکندا هئا. جنهن ذريعي دولت کي اميرن کان ڇني ڪري غريبن کي ڏنو ويندو هو. اهڙي ريت حڪومت جي بک ۽ ضرورت وڌندي وئي ۽ ٽيڪس کي اميرن کان وٺي وچولو طبقي تي لاڳو ٿيڻ ڪانپوءِ غريب بہ بچي ڪين سگهيا. ۽ امير کي وارو ملي ويو ۽ پنهنجا اصول واضع ڪيا ڄاڪاڻ تہ ڪارپوريشن جي ڄاڻ هنن کي هئي ۽ انهي ئي زماني کان هئي جڏهن جهاز (ٻادباني) هلندا هئا. انهن ڏينهن ۾ اميرن ڪارپوريشن بطور هٿيار استعمال ڪيو تہ هر سفري اثاثن کي گهٽ کان گهٽ خطرو آهي ۽ هو پنهنجي سرمايي سان هڪ ڪارپوريشن بنائي بحري سفر لاءِ مالي معاونت ڪندا هئا.

ڪارپوريشنون ٺاهي ملاحن کي برتي ڪندا هئا جيئن اهي ٻي دنيا ۾ وڃي خزانہ تلاش ڪن. اگرچہ جهاز ٻڏندو هئو تہ ملاح ويچارو بہ ٻڏي ويندا هئا. پر اميرن کي صرف انهي پئسي تان هٿ کڻڻو پوندو هو جيڪو هنن انهي سفر تي خرچ ڪيو.

اڳيئي شڪل ۾ خبر پوي ٿي تہ امير ماڻهون ڪيئن ڪارپوريشن ۾ لڳل پئسو ڪيئن توهانجي انڪم اسٽيٽمنٽ ۽ بيلنس شيٽ ۾ نہ ٿو اچي.

امير ماڻهو ڪهڙو حربو هلائين ٿا.



ڪارپوريشن جي قانوني نظام جي طاقت کي امير ماڻهون بخوبي سمجهن ٿا. انهي ڪري هو غريب ۽ متوسط طبقي کان وڌيڪ فائدي ۾ رهن ٿا مونکي اهو محسوس ٿيو منهنجي تربيت دوران ته ورهايل ذهن وارا ماڻهو آخرڪار پنهنجي لاءِ خطرناڪ ثابت ٿين ٿا.. ۽ پاڻ کي مستحب سزا سمجهڻ لڳندا آهن ڇاڪاڻ ته هنن وٽ مالي تربيت جي کوٽ آهي. آخرڪار عوام ڪيتري ڪوشش ڪري اميرن کان پئسه ڦرڻ جي پرفتح هميشه هنن جي هوندي آهي. آءُ جيڪي ڳالهيون ٻڌائي رهيو آهيان ته ڪيئن ٽيڪس وڌندو اميرن کان غريبن تائين پهتو ۽ ڪيئن وري اميرن صاحب حيثيت ماڻهن کي فريب ڏئي ٽيڪس بچايو ڇاڪاڻ ته پئسه جي طاقت جو اميرن کي علم هئو.

اميرن اهل علم ماڻهن کي ڪيئن شڪست ڏني؟ .. هڪ دفعو جڏهن اميرن تي ٽيڪس آئد ٿي ويو ته روپيه پئسو حڪومت جي الماڙين ۾ اچڻ شروع ٿو ويو. شروع ۾ ماڻهون خوش هئا. حڪومت جي ملازمن کي ادائيگي ٿي ۽ حڪومت جي ملازمن جي پگهار ۾ واڌارو ٿيو.

ملازمت جي کوٽا وڌي. ۽ پينشن مقرر ٿي. اميرن کي ادئيگي اهڙي نموني ٿي جو هنن کي حڪومت جا ٺيڪا مليا.

۽ انهن جي فيڪٽرين جي ڪم ۾ واڌارو ٿيو. حڪومت روپيه جي هڪ وڏو انمبار ٿي پئي. پر سوال اهو هئو ته هن پئسه کي ڪيئن ڪنٽرول ڪجي. اصل ۾ هن ۾ گردش گهٽ هئي. بي معني ۾ حڪومت جي پاليسي اها رهي ته جيڪڏهن توهان سرڪاري ملازم آهيو ته توهان وڌيڪ پئسه خرچ ڪرڻ کان بچڻ چاهيندا. جيڪڏهن مقرر وقت ۾ توهان وصول ڪيل پئسه يعني فنڊز جي استعمال ۾ ناڪام رهيا ته اڳلي مالي سال ۾ هي رقم خود بخود گهٽجي ويندي.

اهڙي ريت حڪومت جي خرچن ۾ واڌارو ٿئي ٿو. جڏهن اخراجات وڌن ٿا ته روپيه جي ضرورت پيدا ٿئي ٿي. اميرن تي ٽيڪس آٿي ڪري هي ضرورت پوري نٿي ٿي سگهي ته جيئن وچولو طبقو ۽ غريب ٽيڪس ڏيڻ واري گروهه ۾ شامل ڪيا ويا. ۽ اميرن انهي کان بچڻ لاءِ ڪارپوريشن جي سهاري کي استعمال ڪيو ڇاڪاڻ ڪارپوريشن امير ماڻهن کي تحفظ فراهم ڪنديون آهن.

هي ڪجهه دستاويزات هوندا آهن جيڪي رجسٽريشن آفيس مان رجسٽرڊ ڪرايا ويندا آهن. ۽ هڪ فائيل جي شڪل ۾ ڪارپويشن نهي ويندي آهي. نه هي ڪا

عمارت هوندي آهي نہ هيءَ ڪا فيڪٽري هوندي آهي. نہ وري چند ماڻهن جو گروپ. هيءَ قانوني دستاويز قانوني جسم کي روح ڪانسواءِ جنم ڏيندا آهن ۽ هن طرح اميرن جي ملڪيت کي هڪ دفعو وري تحفظ ملي ويندو آهي. ڪارپوريشن تي انڪم ٽيڪس جي شرح گهٽ هوندي آهي ۽ اخراجات ۾ ڪجهہ ڇوٽ هوندي اٿن.

جن وٽ آهي ۽ جن وٽ تنگ دستي آهي انهن جي درميان جنگ صدين کان جاري آهي. هي صرف امير آهن جن کان ملڪيت کسڻ جي ڪوشش ڪئي ويندي آهي ۽ کسڻ لاءِ تيار عوام آهي. جڏهن بہ قانون ٺاهيا ويندا آهن اها جنگ اڃا بہ وڌي ويندي آهي. ۽ هميشہ هلندي رهندي آهي.

مصيبت هي آهي تہ ماڻهون اها جنگ وڙهي رهيا آهن پر ڪين ڪجهہ بہ علم نہ آهي. هي اهي ماڻهون آهن جيڪي صبح سوير باقائدگي سان اٿندا آهن ۽ ڪم تي ويندا آهن ۽ ٽيڪس ادا ڪندا آهن. اگر هنن کي خبر هجي تہ امير ماڻهون هي راند ڪهڙي طريقي سان کيڏندا آهن تہ ضرور هي ماڻهون بہ ان راند ۾ شامل ٿي وڃن ۽ هڪ ڏينهن هو بہ مالي لحاظ کان خودمختيار ٿي وڃن. ۽ جڏهن والدين اولاد کي اها نصيحت ڪندا آهن تہ اسڪول وڃو دل لڳائي پڙهو سٺا گريڊ حاصل ڪريو تہ آءُ سمجهي ويندو آهيان تہ هڪ اهڙو نوڪري پيشو جنهن ۾ نوڪري تہ مستحڪم هوندي پر مالي چاڻ بلڪل بہ نہ هوندي. جلد ئي مالي مشڪلاتن جي ور چڙهي ويندو. هڪ عام امريڪي شهري سال ۾ حڪومت لاءِ 5 کان 6 مهينا ڪمائيندو آهي تہ ٽيڪس جي واجبات ادا ڪري سگهي. منهنجو خيال آهي تہ هي عرصو ضرورت کان وڌيڪ ڊگهو آهي. جيتري بہ گهڻي محنت ڪندو ايترو گهڻو حصو گورنمينٽ جو هوندو. هاڻي مونکي يقين آهي تہ جن ماڻهن ان خيال تحت ووٽ ڏنا تہ "اميرن جي ملڪيت کسي غريبن جي جهولي ۾ وجهو" آخر ۾ اهو ئي ان ٽيڪس جو شڪار ٿيا.

جڏهن بہ دولت مندن کي سزا ڏني ويندي آهي تہ هو چپ چاپ نہ ڪري نہ ويهندا آهن بلڪ هو جوابي ڪاروائي ڪندا آهن. انهن وٽ دولت هوندي آهي طاقت هوندي آهي ۽ ارادو هوندو آهي. ۽ هو حالتن کي بدلائڻ تي قادر هوندا آهن. ۽ هو چپ چاپ ويهي ٽيڪس ادا نہ ڪندا آهن. ۽ ٽيڪس جو بوجهہ گهٽائڻ لاءِ مختلف طريقا ايجاد ڪندا آهن. هو بهترين وڪيل ۽ حساب دانن جي خدمت حاصل ڪندا آهن. ۽

سياستدانن تي دٻ ۽ وجهندا آهن تہ هو قانون ۾ ترميمون ڪرائن ۽ انهن قانونن ۾ بچاءَ جي صورتون رکرائيندا آهن.

رياست متحده امريڪا ٽيڪس ڪوڊ ۽ طريقن ۾ بہ ٽيڪس ڇوٽ جي اجازت ڏني ٿو. هي معلومات هر جڳهہ تي موجود آهي پر صرف امير ماڻهون ئي هن ڳالهہ کي جانچي ڪيندا آهن ۽ پنهنجي استعمال ۾ آڻيندا آهن. ڇاڪاڻ تہ هنن کي پنهنجي ڪاروبار جي فڪر هوندي آهي، مثال طور. "1031" هڪ لڪل قانون آهي جي انٽرنيشنل رونيوڪوڊ جو هڪ سيڪشن آهي جو هڪ وڪرو ڪندڙ جي کي جائيداد تي ٽيڪس جي ادائيگي ۾ مهلت ڏئي ٿو. ۽ هو هڪ گهڻو مهانگي جائيداد جي رود بدل جي تحت وڏيڪ منافع جي حاصلات لاءِ وڪرو ڪندو آهي. ۽ صرف جائيداد ئي آهي جنهن ۾ اهو فائدو حاصل ڪري سگهي ٿو.

جيئن جيئن توهان خريد و فروخت ڪريو ٿا ۽ مهانگي کان مهانگي جائيداد حاصل ڪندا ٿا وڃو. توهان تي ٽيڪس عائد ڪو نہ ٿيندو تاڪ توهان پاڻ کي ديواليہ ڏيکاريو. جيڪي ماڻهون هن سهولت مان فائدو نہ ٿا حاصل ڪن جيڪا قانون هنن کي ڏئي ٿو هو پنهنجي اثاثن ۾ بي تحاشہ سستي ڪن ٿا.

غريب ۽ متوسط طبقہ جا "ذرائع" جاڻ جا طريقہ محدود هوندا آهن. ۽ متبادل لائح عمل اختيار ڪرڻ جي هنن ۾ همت نہ هوندي آهي. هو ان وقت بہ چپ هوندا آهن جڏهن حڪومت بي رحمي سان هنن جي ٻانهن ۾ واجبات جون سيون ٽنبيندي رهندي آهي. ۽ هنن جي جسم مان رت جو آخري قطرو بہ ڪيڏي ونندي آهي. مونکي اهو ڏسي ڏاڍو افسوس ٿيندو آهي تہ ماڻهون وڌيڪ تعداد ۾ ضرورت کان وڌيڪ ٽيڪس ڏئي ٿو ۽ هو ٽيڪس ۾ گهٽتائي نہ ڪرائيندا آهن. ڇو تہ هو حڪومت کان خوفزده هوندا آهن. مونکي خبر آهي تہ انڪم ٽيڪس وصول ڪندڙ ڪيترا جابر، ظالم ۽ ڪٺور دل جا هوندا آهن. مونکي انهن دوستن جي خبر آهي تہ جڏهن آدم خور ماڻهن جي ڏپ کان پنهنجا هلندڙ ڪاروبار ٺپ ڪري ڇڏيا ۽ ڪنگال ٿي ويهي رهيا حالانڪ غلطي حڪومت جي هئي. مونکي اهو بہ احساس آهي تہ هن ڏپ کا جنوري کان وٺي مئي تائين ڪم ڪري حڪومت جو پيٽ ڀرڻ تاڪ هن ڏپ کان نجات ملي. هڪ وڏي قيمت چڪاڻي جي مترادف آهي. منهنجي غريب پيءُ اڳيان کان مقابلو نہ ڪيو ۽ چپ چاپ ڪري اهي عقوبتون سهندو رهيو ۽ امير پيءُ ڪارپوريشن ناهي ۽ پنهنجي ٽيڪس کي بچت ۾ آڻي ڇڏيو.

توهان کي ياد هوندو تہ امير پيءُ جڏهن ملاقات لاءِ گهرايو ۽ انتظار ۾ ويهاري ڇڏيائين ۽ منهنجي مٿان ڪو بہ غور ڪرڻ کانسواءِ پنهنجا ڪم ڪندو رهيو ان جو مطلب اهو هو تہ دولت جي طاقت کي ڏسان ۽ سمجهان ڇاڪاڻ اها دولت سياڻي مون وٽ اچڻي آهي يا مونکي حاصل ڪرڻي آهي. هن هر وقت اها ڳالهہ ڪئي تہ علم طاقت آهي ۽ روپيہ پئسہ جڏهن اچي ٿو تہ طاقت ٿي طاقت کي سنڀالي سگهندي ۽ جڏهن علم نہ آهي تہ سنڀال جي طاقت نہ رهندي ۽ دنيا توهان کي فٽبال وانگر هيڏي هوڏي ڌڪاريندي رهندي.

پئسي جي لاءِ ڪم ڪرڻ جي بجاءِ پئسي کان ڪم وٺڻ جي سلسلي ۾ پهريون سبق انهي طاقت جي باري ۾ آهي . اگر توهان پئسہ جي لاءِ ڪم ڪندا آهيو تہ توهان پنهنجي طاقت پنهنجي مالڪ جي حوالي ڪري ٿا ڇڏيو ۽ جيڪڏهن پئسي کان ڪم ٿا وٺو تہ اها طاقت او هان وٽ رهي ٿي.

جڏهن اسانکي پئسي کان ڪم وٺڻ جي باري ۾ واقفيت ٿي وئي تہ اڳيون قدم اهو هيو مالي معاملات ۾ هوشياري کان ڪم وٺو.

۽ ڪڏهن بہ ٺٺو ۽ خيرَي کي اجازت نہ ڏيو تہ توهانکي پريشان ڪري ۽ توهانکي قانون جو علم هئڻ گهرجي . ۽ نظام جي باري ۾ معلوم هئڻ گهرجي تہ هو ڪيئن ٿو ڪم ڪري .جيڪڏهن توهان ان معاملي ۾ ڪورا آهيو تہ هو ڪوئي توهان تي روب وجهندو ، جيڪڏهن حالات کان بخوبي واقف آهيو تہ پوءِ بهادري سان مقابلي ڪرڻ جي قابل هوندا .

انهي ڪري منهنجو امير پيءُ زبان گهريل پئسا ڏئي سنا ، سنا آثارني ۽ حصاب دان پنهنجا ملازم رکندو هو . انهن کي حڪومت جي پيٽ ۾ گهٽ معاوضو ڏيڻو پوندو هو .بهترين سبق جيڪو مونکي هن ڏنو "هوشيار ٿيو ڪو بہ شخص توهان کي پنهنجي مرضي جي مطابق نہ هلائي سگهندو" .

هن کي قانون جي باري ۾ علم هو ڇاڪاڻ تہ هو امن پسند شهري هيو. جيڪڏهن توهان ڄاڻو ٿا تہ ٺوهان سچائي تي آهيو تہ توهان مقابلي کان پيئتي نہ هٽندا . حتاڪ توهان کي رابن هڊ ۽ ان جي گروہ سان مقابلو ڪرڻو نہ پوي. ۽ منهنجو غريب پيءُ هميشہ ڪارپوريشن ۾ مستحڪم نوڪري ڪرڻ لاءِ مشورو ڏيندو هو. ۽ محنت سان ڪم ڪرڻ جا فائدا ٻڌائيندو هو ۽ ڪيئن آءٌ آهستہ آهستہ ترقي ڪندو رهندس . آءٌ هر وقت هن کي سمجهائڻ کان قاصر رهيس تہ ڪيئن ڪارپوريشن ۾ ڪم ڪري مالڪ کان پگها رجو

چيڪ وصول ڪرڻ ڪانپوءِ منهنجي اها حالت هوندي جهڙي هڪ ڳڻون جي هوندي آهي جنهن کي ڪير ذهڻ لاءِ تيار ڪيو ويو آهي.

۽ جڏهن اها ڳالهه پنهنجي امير پيءُ کي ٻڌائيندو هوس ته هو کلندو هو ۽ چوندو هو ترقي جي چاڙهي چڙهڻ جي بجاءِ ان چاڙهي کي حاصل ڪري وٺو. جڏهن ننڍو هوس ته ڪارپوريشن ٺاهڻ جي مطلب کان واقف نه هوس ۽ مونکي ناممڪن ڏسڻ ۾ ايندو هو ۽ مونکي هن کان خوف ٿيندو هو. مونکي يقين نه ايندو هو ته ائين به ٿي سگهي ٿو ته آءُ اڪيلو ماڻهون منهنجي ڪارپوريشن پنهنجي ٿي سگهي ٿي ۽ ٻيا ماڻهون منهنجي لاءِ ڪم ڪندا . حقيقت اها آهي ته امير پيءُ منهنجي بروقت مدد نه ڪري ها ته آءُ ضرور پڙهيل لکيل پيءُ جي مشوري تي هلان هان ۽ پنهنجي ذاتي ڪارپوريشن ڪڏهن به ٺاهي نه سگهان ها ۽ سدائين نوڪري ڪريان ها.

پندرنهن سورنهن سال جي عمر ۾ مونکي پختو يقين هئو ته آءُ پڙهيل لکيل پيءُ جي مشورن تي نه هلندس. آءُ اهو به نه ڄاڻندو هوس ته هي سڀ ڪجهه ڪيئن ٿيندو. مگر مون ارادو ڪري ڇڏيو ته آءُ پنهنجي هم جماعتن جي رستي کي اختيار نه ڪندس ۽ انهي فيصلي منهنجي زندگي بدلائي ڇڏي.

جڏهن آءُ 20 سالن جو ٿيس ته مون تي پنهنجي امير پيءُ جي نصيحت واضح ٿي . مون هاڻي ئي مئرين ڪور جي نوڪري ڇڏي زيرو ڪس ڪارپ جي نوڪري شروع ڪئي ۽ آءُ سٺا پئسه ڪمائي رهيو هوس . هر دفع پگهار جو چيڪ ڏسي مونکي مايوسي ٿيندي هئي ڇگي پلي پگهار ڪٽوتي ۾ هلي وينندي هئي ۽ جڏهن آءُ وڌيڪ ڪم ڪندو هوس ته ڪٽوتي به وڌي وينندي هئي ۽ جڏهن ٿورو ڪامياب ٿيس ته مالڪن منهنجي ترقي ۽ پگهار وڌائڻ لاءِ سوچڻ شروع ڪيو. مونکي گهٽي خوشي ٿي مگر بار بار مونکي منهنجي ڪنن ۾ امير پيءُ جا هي لفظ ٻڌڻ ۾ آيا "تون ڪنهن لاءِ ڪم ڪري رهيو آهين" . "ڪنهن کي امير ٺاهي رهيو آهين" .

1974ع ۾ آءُ جڏهن هنوز زيرو ڪس ۾ هئس ته مون پنهنجي ڪارپوريشن ٺاهي ۽ پنهنجي لاءِ ڪم شروع ڪيو. منهنجي اثاثه جي ڪالم ۾ چند اثاثه شامل ٿي ويا ۽ هاڻي انهن کي وسعت ڏيڻ جو فيصلو ڪيو. پگهار مان ٽيڪس ڪٽجڻ جي صورت ۾ مونکي ياد آيو ته حڪومت جو پيٽ نه ڀريو.

ڪافي مالڪن جو اهو خيال آهي ته پنهنجي ملازمن کي اگر هو ذاتي ڪم شروع ڪرڻ جي صلاح ڏين ته سندن ڪاروبار تي برو اثر پوندو. ٿي سگهي ٿو ته ڪجهه مالڪن لاءِ هي سچ هجي. مگر منهنجو معاملو هي هئو ته پنهنجي ڪم شروع ڪرڻ سان اثاثه ٺاهڻ سان منهنجي ملازمت ۾ بهتري واقع ٿي.

هاڻي منهنجي سامهون نصب العين هئو ۽ آءٌ وقت کان اڳ ڪم تي ويندو هوس ۽ دير تائين ڪم ڪندو رهندو هوس. تاڪ گهڻي کان گهڻا پئسه ٺاهيان ته مان جائيداد خريد ڪرڻ جي قابل ٿي سگهان. جيئن جيئن مونکي احساس ٿيو ته خوشحالي جو دور دروازي تي نڪ نڪ ڪري رهيو هو.

تيئن تيئن مون وڌ کان وڌ زيرو ڪس مشينون وڪرو ڪيون. مشينون وڌيڪ وڪيون ته منهنجي کيسي ۾ وڌيڪ پئسه آيا ۽ اهڙي حصاب سان منهنجي پگهار مان ڪٽوتيون به ٿيون. آءُ خوش هئس. آءٌ جلد از جلد ملازمت جي جهنجٽ کان آزاد ٿيڻ ٿي چاهيو. ۽ گهڻو محنت ڪري رهيو هوس.

1978ع ۾ منهنجو شمار پنجن چوٽي جي سيلز مينن ۾ ٿيڻ لڳو. ۽ انهن ۾ به پهرين نمبر تي. مان جلد کان جلد هن ريٽ ريس مان نڪرڻ ٿي چاهيو.

ٽن سالن ۾ آءٌ پنهنجي ذاتي ڪارپوريشن مان پگهار کا وڌيڪ پئسه ٺاهڻ شروع ڪري چڏيا هئا. منهنجي ڪارپوريشن جائيداد جي خريد و فروخت جي هڪ ڪمپني هئي ۽ جيڪي پئسه آءٌ ڪمائيندو هوس ان مان وڌيڪ جائيداد وٺندو هوس ۽ اثاثن جو ڪالم پر ڪندو رهندو هوس. هاڻي اهو پئسو ٿي هيو جيڪو منهنجي لاءِ ڪم ڪري رهيو هيو. هن ڪمائي ۾ ڪڏهن به زيروڪس وانگر ماڻهن جا در ڳڙڪائي مشينون خريد ڪرڻ جي لاءِ منٿون نه ڪرڻيون هيون.

هاڻي بخوبي اندازو ٿيو ته منهنجي امير پيءُ جي نصيحت ڪيتري ڪار آمد ثابت ٿي. جلد ئي منهنجي جائيداد کان نقدي جي ترسيل (ڪيش فلو) ايتري گهڻو ٿي وئي ۽ منهنجي ڪمپني مون لاءِ هڪ پورشي ڪار خريد ڪرڻ جيترا پئسه ڏنا.

منهنجي ساٿي سيلز مين کي يقين هئو ته هي گاڏي پنهنجي ڪميشن مان خرچ ڪري وٺي رهيو آهي. آءٌ ته ڪميشن کي اثاثن جي کاتي ۾ وجهي رهيو هوس. منهنجو پئسو وڌيڪ پئسو ٺاهڻ ۾ مصروف هئو. منهنجي اثاثن جو هڪ ڊالر وڌيڪ محنت سان

ڪم ڪري رهيو هئو. تاڪ وڏيڪ ملازم حاصل ڪري سگهجن ۽ ٽيڪس جي رقم مان مالڪ کي هڪ پورسٽي ڪار وٺي ڏئي سگهون.

هاڻي مان زيرو ڪبس ۾ وڌيڪ محنت ڪئي. منهنجو منصوبو ڪامياب رهيو ان جو ثبوت منهنجي پورن ڪار هئي. هي سڀ ان لاءِ ٿيو جو مونکي مالي سوجھ بوجھ هئي جنهن کي آءٌ "مالي آئي ڪيو" چوندو آهيان ۽ اگر آءٌ هن ڄاڻ کان محروم هجان ها تہ شايد مالي لحاظ کان خودمختيار نہ هجان ها.

آءٌ هاڻي ليڪچر ذريعي پين ماڻهن کي اقتصادي تعليم ماليّاتي تعليم ۽ روپيہ پئسہ اهميت کان آگاهہ ڪريان ٿو. ۽ ذاتي تجربات انهن سان شيئر ڪيان ٿو. آءٌ ماڻهن کي "ماليّاتي آءٌ ڪيو" جي بنيادي چار مهارتن جي باري ۾ ٻڌائينا و آهيان جيڪي هن جو بنياد تصور ڪيا ويندا آهن.

1 . **حصاب ڪتاب** _حصاب ڪتاب کي آءٌ ماليّاتي تعليم چوندو آهيان. اها هن جي بهترين وصف آهي جنهن کي بروئيڪار آڻي توهان هڪ وڏي سلطنت ٺاهي سگهو ٿا. جيترو پئسو توهان وٽ وڌيڪ هوندو ايتري ئي باريڪ بيني جي ضرورت آهي ورنہ ڏنل ورتل رقم تي پاڻي ڦيري ويندو.

دماغ جي کاٻي پاسي جو اڌ هن تفصيل جي لاءِ ڪم ڪري ٿو. ماليّاتي تعليم جي بدولت توهان ماليّاتي اسٽيٽمينٽ کي پڙهي سمجهي سگهو ٿا. ان خوبي جي مدد سان توهان هاڻي ڪوبہ ڪاروبار ڪرڻ کان پهريان هن جي مظبوط ۽ ڪمزور پهلو کان آگاهي حاصل ڪري وٺندا.

2. **سرمايي ڪاري**. هي عمل پئسہ سان پئسہ ٺاهڻ جو علم آهي. هن لاءِ حڪمت عمليون ، فارمولا ، پلاننگ جي ضرورت هوندي آهي. هن لاءِ دماغ جي ساڄي پاسي جو اڌ حصو ڪم ڪندو آهي جيڪو تخليقي صلاحيتن سان مالا مال هوندو آهي.

3. **مارڪيٽ جي پوزيشن کي سمجهڻ**. هي ضرور يا ايجاد يا فراهمي جو علم آهي. ڊمانڊ ۽ سپلاءِ سان واسطو رکي ٿي. هن لاءِ مارڪيٽ جا ٽيڪنيڪل رجحانات جي ڄاڻ رکڻ ضروري آهي جيڪا جذبات جي سهاري سان هلندي آهي.

1996ع ۾ ڪرسمس دوران "نڪل مي ايلموڊول" هڪ گڏي جي لاتعداد فروخت ٽيڪنيڪي ۽ جذباتي "اتصال" جو بهترين مثال آهي. جنهن سان مارڪيٽ ۾ تيزي آئي.

هيءُ اهم مثال اهو آهي تہ ڪنهن بہ سرمايي ڪاري جي لاءِ بنيادي اقتصادي حِسس مارڪيٽ جي موجوده حالت کي مد نظر رکي تہ سرمايي ڪاري حقيقت پسند آهي يا نہ.

ڪافي ماڻهن جو خيال آهي تہ سرمايي ڪاري ۽ مارڪيٽ جي لاٿ ۽ چاڙهہ جي بارِي ۾ ٻارن کي ٻڌائڻ بيڪار آهي. ڇاڪاڻ تہ اهو هنن جي مٿي کان گذري ٿو وڃي . انهن کي اها خبر نہ آهي تہ هن علم کان ٻار جبلي طور تي هن حقيقت کان آشنا هوندا آهن. جن ماڻهن کي "ايلمو ڊول" کان واقفيت نہ هئي ، هو انهي کي Sasemst سيسي. اسٽريٽ امريڪا جو هڪ مشهور TV پروگرام جنهن ۾ جانورن ۽ انسانن جا دلچسپ خاڪا پيش ڪيا وڃ ٿا . جو ڪوئي ڪردار سمجهي رهيا هئا . جنهن کي ڪرسمس کان پهريان زور شور سان هن کي مشهور ڪيو ويو. هر ٻار هن کي خريد ڪرڻ جو خواهشمند هئو.

مارڪيٽ ۾ هن جي مشهوري زور شور سان جاري هئي. نتيجو اهو نڪتو تہ ايلمو ڊول جي مارڪيٽ ۾ فراهمي نہ ٿيڻ جي سبب هر طرف افراتفري مچي وئي ڇو جو گڏي دڪانن تي دستياب نہ هئي. هاڻي شاطر تاجرن کي بيچين والدين کان پئسہ ڪيڻ سولا ٿي پيا . جن بدقسمت والدين کي اها گڏي دستياب نہ ٿي انهن ٻارن کي پيا رانديڪا خريد ڪري ڏنا.

ايلمو ڊول جي ناقابل يقين مقبوليت منهنجي سمجهہ کان ٻاهر هئي هن کي مارڪيٽ جي ضرورت ۽ فراهمي جي فلسفي کي واضح ڪري ٿي . بلڪل اهڙي ئي حڪمت عملي اسٽاڪس، جائيداد، بونڊز ۽ بيس بال ڪارڊن مارڪيٽ ۾ اختيار ڪئي.

4. قانون. ڪارپوريشن کي بروئي ڪار آڻي حساب ڪتاب ، سرمايي ڪاري ۽ مارڪيٽ جي اتار ۽ چڙهاءَ جي ٽيڪنيڪل صلاحيتن سان مڪمل طور مربوط ڪيو ويو. ڏينهن ۾ ترقي ٿي سگهي ٿي. هڪ ملازمت پيشہ ماڻهون ۽ ننڍي ڪاروبار جي مقابلي ۾ هڪ شخص ڪارپوريشن هن کي ڪهڙو تحفظ فراهم ڪري ٿي. هي ايئن آهي جيئن ڪو شخص هلي رهيو هجي ۽ ڪو ماڻهون اڏري رهيو هجي هي تضاد آخر ۾ واضح ٿي ويندو آهي.

1. ٽيڪس جا فائدا. هڪ فرد واحد جي مقابلي ۾ ڪارپوريشن گهٽو ڪار آمد آهي. ٽيڪسن جي ادائيگي کان پهريان هي اخراجات جي لاءِ پئسہ مهيا ڪري ٿي . مهارت جو هي وسيع ميدان آهي ۽ ملازم ڪم ڪري پئسہ ڪمائين ٿا ۽ انهي مان

ٽيڪس نڪري ويندو آهي باقي آمدني تي هو گذر ڪندا آهن . هڪ ڪارپوريشن ڪمائي تي جو ڪجهه تي سگهندو اهي هو خرچ ڪندي آهي ۽ باقي جيڪو بچندو آهي ان تي ٽيڪس عائد ٿيندو آهي.

هي سڀ کان وڏي قانوني ڪمزوري آهي. جنهن کي امير بروئي ڪار آڻيندا آهن. ڪارپوريشن ٺاهڻ مشڪل نه آهي هي وڌيڪ مهنگي به ناهي . اگر اوهانجي پنهنجي سرمايي ڪاري نقد جي ڪافي ترسيل پيدا ڪري ٿي. مثال طور تي پنهنجي ڪارپوريشن ٺاهي هوائي ۾ بورڊ ميٽنگز منعقد ڪري توهان موڪلون گذاري سگهو ٿا. ڪار ، انشورنس ۽ مرمت ڪمپني جي ذميداري، هيلٿ ڪلب ۽ ڪائڻ پيڻ رهائش هوٽلن جي ڪمپني جي ذميداري آهي. اهڙي طرح الاهي فائدا آهن باقي بچت تي آمدني ٽيڪس عائد ٿئي ٿو.

2. ڪورٽ ڪيس وڙهڻ جا تحفظات.

اسان اهڙي معاشري ۾ ويٺا آهيون جنهن ۾ مقدمه بازي عام آهي . هر شخص پنهنجي حصي جو طالب آهي. امير ماڻهون ڪارپوريشن ۽ ٽرسٽ بنائي پنهنجي دولت کي لڪائي ڇڏيندا آهن . تاڪ قرض خواهن جي نظرن ۾ پنهنجي اثاثن کي محفوظ رکن. جڏهن به ڪو شخص امير ماڻهون تي ڪو ڪيس ڪندو آهي ته هو قانوني حصاب سان محفوظ هوندو آهي . ۽ هن کي خبر پوندي آهي ته امير ماڻهون وٽ ته ڪجهه به ڪونهي موڻکي ڏيڻ لاءِ. هن جو هر چيز تي ڪنٽرول هوندو آهي مگر هٿ خالي هوندا آهن. ان جي برعڪس غريب ۽ وچولي طبقي جا ماڻهون هر شي پنهنجي هٿ ۾ رکندا آهن. ۽ انهن کي حڪومت يا مڃريل ماڻهن حوالي پنهنجي ملڪيت ڪرڻي پوندي آهي. جيڪي ماڻهون اميرن تي مقدمو ڪرڻ چاهيندا آهن انهن رابن هڊ جي ڪهاڻي کان سبق سکيو. اميرن کان ورتو ۽ غريبن ۾ ورهايو.

هن ڪتاب جو مقصد هر گز اهو نه آهي ته ماڻهن کي.

ڪارپوريشن ٺاهڻ جي طريقه ڪار جي آگاهي ڏجي. مگر ايترو ضرور چوندس ته جيڪڏهن توهان وٽ جائز اثاثه آهن ته پوءِ جلد کان جلد ڪارپوريشن جي مهيا ڪيل فائدن ۽ تحفظات جي باري ۾ وڌيڪ سوچ ويچار ضرور ڪندا.

هن موضوع تي ڪافي سارا ڪتاب مارڪيٽ ۾ موجود آهن جيڪي ڪارپوريشن ٺاهڻ جي بنيادي سکيا ڏين ٿا. انهن ۾ Inc: grow Rich بهترين ڪتاب آهي.

ماليات آءِ ڪيو در حقيقت تمام گهڻين مهارتن ۽ جبلي صفات جو مجموعو آهي مگر آءِ اهو چوندس تہ هي چار نقطہ جيڪي مون پهريان پڌايا آهن. ان جو سڄو دارو مدار انهن تي آهي ۽ انهن سان بنيادي ذهانت جي نشو نما ٿئي ٿي.

اگر توهان واقعي امير ٿيڻ چاهيو ٿا تہ توهان کي انهن چئن خاصتين جي هت المقدور پڙهڻ گهرجي تاڪہ توهانجي اقتصادي ذهانت ۾ اضافو ٿئي. مختصراً

اهي ماڻهون جيڪي ڪارپوريشن ۾ ڪم ڪندا آهن.

1. ڪمايو
2. ٽيڪس ادا ڪيو
3. باقي خرچ ڪيو

امير ماڻهون جيڪي ڪارپوريشن جا مالڪ هوندا آهن.

1. ڪمايو
2. خرچ ڪيو
3. باقي بچت تي ٽيڪس ادا ڪريو

پنهنجي مخصوص اقتصادي حڪمت عملي کي اختيار ڪرڻ ڪانپوءِ آءُ توهان کي سفارش ڪندس تہ پنهنجن اثاثن کي مدنظر رکي پنهنجي ڪارپوريشن ٺاهيو.

باب ڇهون

سبق پنجون
امير ماڻهون روپيه ايجاد ڪندا آهن.

گذريل رات مون لڪڻ ڇڏي TV تي هڪ نوجوان گراهم بيل جي باري ۾ پروگرام ڏٺو. اليگزينڊر گراهم بيل تازو ئي پنهنجي فون جو پيٽنٽ حاصل ڪيو هئو. ۽ هاڻي ان ڳالهه تي پريشان هئو ته تمام گهڻا ماڻهون هن ايجاد کي خريد ڪرڻ لاءِ خواهشمند هئا. هن کي هڪ ڪمپني جي ضرورت هئي ۽ ان لاءِ هو زماني جي عظيم ترين ڪمپني ويسٽرن يونين ۾ ويو ۽ انهن کي چيو ته آيا هو هن جي ننڍي ڪمپني ۽ انهي جا پيٽنٽ کي خريد ڪندا. هن انهن کان 100,000 ڊالرز جو مطالبو ڪيو.

ويسٽر يونين جي صدر ايتري وڏي رقم گهرڻ تي گراهن بيل کي گهٽ وڌ چئي سودو ڪرڻ کان انڪار ڪري ڇڏيو. صدر چيو ته قيمت انتهائي گهٽي هئي. ۽ بعد ۾ جيڪو ڪجهه ٿيو اهو تاريخ جو حصو آهي. ڪروڙن ڊالرن جي صنعت وجود ۾ آئي ۽ AT & T ڪمپني جو بنياد پيو.

گراهم بيل پروگرام کان فوري بعد شام جون خبرون نشر ٿيون. خبرن ۾ هڪ ڪمپني جي باري ۾ اطلاع ڏنو ويو ته هو پنهنجي ملازمن جي تعداد ۾ گهٽتائي يا ڇانٽي ڪرڻ وارا آهن. مزدور غصه ۾ هئا. انهن ڪمپني تي غلط ڪارين جا الزام لڳايا. ۽ هڪ مينيجر جيڪو اڳئي نوڪري مان برطرف ڪيو ويو هئو. ان جي عمر 45 سال جي لڳ ڀڳ هئي هو پنهنجي زال ۽ ٻارن سان فيڪٽري جي دروازي تي ويٺو هو. بار بار گارڊن کان اندر وڃڻ جي التجا ڪري رهيو هئو. ته جيئن انتظاميه سان ملي ڪري پنهنجي نوڪري مان ڪڍڻ جي احڪام کي ختم ڪرائي سگهي. هن هاڻي هاڻي هڪ گهر خريد ڪيو هئو ۽ هن کي ڊپ هئو ته ڪٿي اهو گهر ان جي هٿن مان نڪري نه وڃي. ڪيمرا هن جي ڪسمپرسي ۽ ويچارگي کي تمام دنيا ۾ نشر ڪري رهيو هئو.

منهنجو ڌيان لازمي طور هن ڏانهن ويو.

1984ع ۾ مون پيشوراڻه طور تي پڙهائڻ شروع ڪيو. هي هڪ عظيم تجربو آهي آءُ هن مان لطف اندوز ٿيندو آهيان. بعض دفعه پريشان به ٿي ويندو آهيان. اڄ ڏينهن تائين مون هزارن انسانن کي تربيت ڏني ۽ پاڻ سميت مون انهن سڀني ۾ هڪ مشترڪ شي ڏٺي. اها هئي اسان سڀ باصلاحيت آهيون ۽ خدا تعاليٰ اسانکي تمام گهڻين صفتن سان نوازيو آهي. ليڪن جيڪا شي اسانکي اڳيان ڪان روڪي ٿي اها اهي خود اعتمادي جو فقدان. ٽيڪنڪي صلاحيتن جي کوٽ اسانکي پوئتي نه ٿي ڇڪي بلڪ پاڻ تي ڀروسو نه هئڻ ڪري اسان ٻين ماڻهن کان مقابلي ۾ پوئتي رهجي ٿا ويون ۽ ڪي وري وڌيڪ پوئتي رهجي ٿا وڃن.

هڪ دفعو جڏهن اسان اسڪول جي تعليم کان فارغ ٿي ويون ٿا. ته اڪثر ڇوڪرن کي خبر هوندي آهي ته ڪاليج جي ٻاهر جي دنيا ۾ سٺا گريڊ ڪاميابي جي ضمانت نه آهن. ۽ ڪاليج جي ٻاهر جي دنيا ۾ سٺن گريڊن کان علاوه ڪنهن ٻي شي جي ضرورت هوندي آهي. انهي جا ڪافي سارا تالا آهن. همت، جرات، بهادري، دليري، چالاڪي، محنت، مستقل مزاجي ۽ شاندار ۽ متاثر ڪن طرز ڳالهائڻ. هي اهي عنصر خواه ڪير به هجي آخر ڪار ڪنهن به شخص کي دنيا ۾ ڪاميابيون ماڻڻ سان همڪنار ڪندا آهن. ۽ هي سٺن گريڊن جي نسبت اهم آهن. منهنجو ذاتي تجربو اهو آهي ته مالي استعداد لاءِ ضروري آهي ته اسان ۾ جرات هجي ۽ ٽيڪنڪي چاڻ به هجي. اگر خوف جو غلبو ٿي وڃي ٿو ته صلاحيتون دٻجي وڃن ٿيون. آءُ پنهنجي هم جماعتن ۽ شاگردن ۾ هميشه زور ڏيندو هوس ته هو خطرن سامهون ٿين، بهادر ٿين، ۽ ڊپ کي صلاحيتن جي مدد سان طاقت ۽ ذهانت ۾ بدلائي ڇڏين.

ڪجهه هن مان فائدو وٺندا آهن ۽ ڪجهه وري هن مان دهشتزدو ٿي ويندا آهن. مونکي آهسته آهسته هي اندازو ٿي ويو آهي ته جڏهن معامله پئسي جو هجي ته گهڻو تر ماڻهون خطرن سامهون ٿيڻ کان لهرائيندا آهن. مان پنهنجي اقتصادي آءُ ڪيو ڪي ڇو بهتر ٿاهيان؟.

آءُ اقتصادي تعليم ڇو حاصل ڪيان؟.

۽ منهجو جواب آهي "تاڪ وڌيڪ رستا کلن ۽ متبادل سامهون اچن" اڳيان زمانو ته ڏي سان وڏي رهيو آهي مون ڳالهه جي شروعات موجد گراهم بيل کان شروع ڪئي. اينڊرڻ وقت ۾ هن جهڙا ڪوڙ سارا ماڻهون پيدا ٿيندا ۽ هزارين ماڻهون اهڙا به پيدا ٿيندا جيڪي گراهم

بيل ۽ بل گيٽس جو رڪارڊ ٽوڙي ڇڏيندا ۽ مائيڪرو سافٽ ڪمپنين جي طرز تي ڪوڙ ساريون ڪمپنيون ظهور پذير ٿينديون . گڏو گڏ ڪوڙ سارا ڏيوالا پڻ ، چانٽيون ۽ نوڪرين کان جواب به ٿيندا. اقتصادي انٽلي جينس ڪوشنٽ (EIC) ڪيئن بهتر بڻائجي؟.

ان جو جواب توهان وٽي سگهو ٿا . آءٌ توهان کي پڌائي سگهان ٿو ته مون ايئن ڇو ڪيو؟ . آءٌ انهي ڪري ان ۾ اضافو ڪندو آهيان ته اڄ جي دور ۾ زندگي بي تهاشا دلچسپ آهي ۽ هر روز نت نيون تبدليون رونما ٿي رهيون آهن . آءٌ انهن تبديلين مان خوفزاده ٿيڻ جي بدران انهن کي خوش آمديد چوندو آهيان. آءٌ ترقي نه هجڻ جي برعڪس پريشان غم زده ٿيڻ جي بدران ڪروڙاهن ٿاهڻ جي ڪوشش ڪندس . تاريخ عالم ۾ اڄ جو دور سنهري ترين دور انهي ڪري آهي ته ڪيترين ئي نسلون گذرڻ ڪانپوءِ ماڻهون انهي زماني جي باري ۾ چوندا ته هي زمانو ڪيترو پر جوش آهي ۽ دلچسپ آهي . انهي دور ۾ پراڻو زمانو ختم ٿي ويو ۽ نئين زماني جنم ورتو. هن ۾ بي تحاشا هلچل هئي ۽ گهٽي اٿ تڻ هئي.

ته پوءِ پنهنجي انهي آءِ ڪيو کي بهتر بڻائڻ لاءِ ڇو سوچيون؟ .

چاڪاڻ جيڪڏهن توهان اهو سوچيون ٿا ته جلد توهان فارغ البال(فڪرن کان آجا) ٿي ويندئو ۽ توهان جيڪر ائين نه ٿا ڪريو ته هي دور توهان لاءِ ڏاڍو ڏيڇاريندڙ ٿيندئو . هي اهو زمانو هوندو جڏهن توهان ماڻهن کي دليريءَ سان اڳتي وڌندو ڏسندا ۽ جڏهن پاڇي لڪير جا فقير هوندا ۽ رهجي ويندا .

300 سال پهريان زمين دولت هئي جنهن وٽ زمين هوندي هئي ، اهو امير هوندو هئو . ان ڪانپوءِ دولت فيڪٽريون ۽ ڪارخانا سمجهيا ويندا هئا . ۽ صنعت ۽ حرفت سان امريڪا دنيا ۾ پنهنجو مقام پيدا ڪيو ۽ هاڻي دولت صنعتڪار جي هٿن ۾ آهي. مسئلو اهو آهي تہ اڄ ڪلهه خبرون بجلي کان به تيز رفتار سان سڄي دنيا ۾ ڦهلجي ٿيون وڃن .اڄ ڪلهه دولت کي چار ديوارن ۽ سرحدن جي پسي پشت لڪائي نٿو سگهي جيئن پهريان زمين ، جائيداد ۽ فيڪٽرين کي سرحد اندر به حفاظت سان رکي سگهبو هيو هاڻي تبلديون آنا ڦانا ۽ ڊرامائي هونديون . هاڻي نون ڪروڙپتي انسانن جي تعداد ۾ بي تهاشا واڌارو ٿيندو ۽ اهي به هوندا جيڪي انهي دز ۾ لڪي ويندا . اڄ مان اهڙن ڪافي سارن فردن کي سڃاڻان ٿو جيڪي زندگي جي ڪشمڪش ۾ ٻڏا پيا آهن . ۽ سخت محنت ڪري رهيا آهن ڇو ته هو قديمي خيالات سان چهٽيا پيا آهن ۽ تبديلي ابتڙ آهن . آءٌ اهڙن ماڻهن کي ڄاڻان ٿو جن جون ملازمتون ختم ٿي رهيو آهن .هنن جا گهر هنن کان کسجي رهيا آهن . انهي سڀ

ڪجهه لاءِ هو پنهنجي مالڪ کي قصور وار ناهي رهيا آهن. تي سگهي ٿو ته غلطي هنن جي پنهنجي هجي. انهن جا پراڻا ۽ دقيانوسي خيالات انهن جي مالي بوجهه آهن ڇو ته هي ان ڳالهه کي سوچڻ کان قاصر آهن، ته ڪنهن به ڪم ڪرڻ جو طريقو جيڪو هنن جو ڪل اثاثو هيو اچ مالي بوجهه آهي. ۽ اهو ڪالهه جنهن ۾ هنن جي ڪم جي ڪري هنن جي هتر ۽ پاڻ جي ڪري پگهار جي صورت ۾ روپيه ملندو هو هاڻي اهو گڏري چڪو آهي.

هڪ ڏينهن مان سرمائيڪاري جي باري ۾ ليڪچر ڏئي رهيو هوس ۽ اتهي لاءِ مون هن بورڊ گيم کي استعمال ڪيو جنهن کي مون ايجاد ڪيو هيو. جنهن ۾ ڪيش فلو جي وضاحت ڪيل هئي. هڪ دوست ڪنهن واقف ڪار کي اتهي ليڪچر ۾ وٺي آيو. ان واقف ڪار کي هاڻي هاڻي طلاق ٿي هئي ۽ طلاق جي ڪرڻ جي دوران هن الاهي مالي نقصان کنيون. انهن ڏينهن ۾ هوءَ چند سوالن جا جواب ڳولهي رهي هئي. منهنجي دوست سوچيو ته منهنجي ڪلاس ۾ هلي شايد هن جي جوابن جي ڪا راهه تکري اچي.

اتهي بورڊ کي ان ڪري ناهيو ويو آهي ته ماڻهن کي خبر پوي ته پئسو ڪيئن ٿو ڪم ڪري.

راند جي دوران هو آمدني جي استيٽمينٽ ۽ بيلنس شيٽ جي وچ واري رابطي کي سمجهي ويندا آهن. هو ڄاڻي وٺندا آهن ته زر نقد بنهي جي درميان ڪيئن ڪم ڪندو آهي. ۽ هي ته دولت جي حصول لاءِ انهن کي پنهنجي اثاثن جي خاني مان ماهانه زر نقد ترسيل کي کهڙي طرح گهٽي کان گهٽو ڪرڻو آهي. ايتري تائين جو هنن جي ماهانه اخراجات کان وڌي ويندو آهي. جڏهن هڪ دفعو اتين ٿيندو آهي ته هاڻي ٿوهان ريٽ ريس کان ٻاهر نڪري ايندا آهيو. ۽ فاسٽ ٽريڪ ۾ داخل ٿي ويندا آهيو.

ڪجهه ماڻهون هن راند کي نا پسند ڪن ٿا ۽ ڪن کي وري هي راند ڏاڍي سٺي لڳندي آهي. ۽ ڪن ماڻهن کي سمجهه ۾ نه ايندي آهي. هن عورت سکڻ جو هڪ سونهري موقعو وڃائي ڇڏيو. پهريائين رائونڊ ۾ هن هڪ ڪارڊ ڪڍيو جنهن تي ٻيڙي چاپيل هئي. پهريان هوءَ خوش ٿي ته مونکي ٻيڙي ملي وئي ۽ جڏهن هن جي دوست هن کي سمجهائڻ جي ڪوشش ڪئي ته نمبر عدد ڪيئن هن جي آمدني ۽ بيلنس شيٽ تي اثر انداز ٿيندا آهن. ته هن هي چئي هن راند کان بيزاري اختيار ڪئي ته مونکي هن سان ڪا به دلچسپي نه آهي. هن ڏنو ته عدد ڪيئن ڪم ڏيکاري رهيا آهن ۽ هن کي اندازو ٿيو ته ٻيڙي ته هنن عددن جو

خانو خراب ڪري رهي آهي. هاڻي هن رانند دوران خرچي ۾ واڌارو ٿيڻ ۾ اچانڪ هڪ ڀار پيدا ٿيڻ هن جي لاءِ هي راند نهايت هولناڪ هئي.

ڪلاس جي خاتمي تي هن جو دوست مون وٽ آيو ۽ هن ٻڌايو تہ هوءَ خاتون سخت پريشان هئي. ڪلاس ۾ شامل ٿي هن سرمايي ڪاري جي باري ۾ ڄاڻڻ چاهيو ٿي. پر هن کي اهو طريقو بلڪل پسند ڪو نہ آيو. تہ هن احمق راند تي ايترو وقت ضايع ڪيو وڃي.

هن جي دوست هن کي ٻڌائڻ چاهيو تہ هن راند ۾ شموليت ڪانپوءِ هوءَ پنهنجي اندر "جهانڪي" ليو پائي تہ ڪٿي اها راند هن جي پنهنجي عڪاسي تہ نہ ڪري رهي آهي. ان ڪانپوءِ هن عورت پنهنجن ڏنل پئسن جي واپسي جي گهر ڪئي ۽ چيو تہ سوچڻ بہ هڪ مذاق آهي تہ ڪو اها راند هن جي عڪاسي ڪري رهي هئي. هن کي فوري طور رقم واپس ڪئي وئي ۽ هوءَ هتان هلي وئي.

1987ع ۾ مون لکين روپيہ ڪمايا جن جي تعليم لاءِ مونکي باضابطہ طور اسڪول ۾ نہ پڙهايو ويو. اسڪول ۾ استاد اها ئي نصيحت ڪندا هئا تہ دل لڳائي پڙهو بهتر مارڪون کڻو توهان جو مستقبل روشن آهي.

آءُ هنن ليڪچرن کان چڙندو هوس ۽ جلد ئي منهنجي صبر جو پيمانو لبريز ٿي ويو. ۽ منهنجا خيالات بار بار پٽڪي رهيا هئا. 1984ع کان مون راند ۽ تصويرن جي ذريعي پڙهائڻ شروع ڪيو. آءُ هميشہ نوجوانن کي حوصلو ڏيندو هوس تہ هي هن راند کي ڏسن ۽ پنهنجي گذريل تجربات ۽ علم جي روشني ۾ هن راند جو تجزيو ڪن. ۽ پنهنجي ڪمزورين جو تعين ڪن.

هي هڪ اهم ڳالهہ آهي تہ هي راند هر هڪ ڪردار جي ترجماني ڪري ٿي. هن مان فوري ڄاڻ ملندي آهي. بجاءِ هن جي تہ استاد توهان کي ليڪچر ڏئي هن راند جي دوران توهان کي ڪوچنگ ملندي رهندي آهي.

انهي عورت جي دوست هڪ ڏينهن فون ڪري وري وقت وٺڻ چاهيو ٿي. هن ٻڌايو تہ اها عورت اڳي جي ڀيٽ ۾ نسبتاً پر سڪون هئي ۽ جيئن ئي هن جو غصو ٺڏو ٿيو تہ هن کي منهنجي ڳالهين ۾ هن کي ٿوري اصليت ڏسڻ ۾ آئي. اگرچہ هن جي مڙس ۽ هن عورت وچ ۾ ڀيڙي تہ نہ هئي مگر باقي سڀ ڪجهہ هنن جي هٿ ۾ هئو. طلاق ڪانپوءِ هوءَ ڇڙوڇڙ ٿي وئي هئي. ڇاڪاڻ تہ هُو يعني هن جو مڙس هڪ نوجوان عورت سان فرار ٿي ويو هئو. ٻي

ڳالهه 20 سال ازدواجي زندگي جي دوران انهن ڪڏهن به اثاثه ڏاهڻ ظرف ڪوئي توجهه نه ڏني هئي. نتيجو اهو نڪتو ته زر نقد جي صورت ۾ هنن وٽ ڪجهه به ڪو نه هئو جڏهن هنن علهيدگي اختيار ڪئي.

20 سالن تائين هنن ڀرپور زندگي گذاري پر هاڻي هنن وٽ ڪجهه به نه ڪو نه هئو. هن کي احساس ٿيو ته نمبرن سان مغاملي جي دوران ۽ آمدن رپورٽ ۽ بيلنس شيٽ جي توازن کي برقرار رکڻ جي ڪوشش ۾ هن کي انهي لاءِ ڪاوڙ آئي ڇو ته هوءَ هن کي سمجهڻ جي ڪري بيزار هئي. هن جو خيال هئو ته مالي معاملا مردن جي ذميداري آهي. جڏهن ته عورت جو ڪم صرف گهر هلائڻ ۽ مهمانن جي سارسنڀال ڪرڻ هئي. هن کي يقين آهي ته هن جي مڙس پوين پنجن سالن ۾ روپيه پئسو لڪائي رکيو هئو. هن کي ان ڳالهه تي ڪاوڙ هئي ته هوءَ ڄاڻي نه سگهي ته پئسو ڪيڏانهن وڃي رهيو هئو ۽ نه ئي وقت تي ٻي عورت جي باري ۾ خبر پئي.

بورڊ گيم جي طرح دنيا به هر وقت اسانجي تربيت ۾ لڳي رهي ٿي.

جيڪڏهن اسان ڪوشش ڪريون ته ڪافي ڪجهه سکي سگهون ٿا. ڪجهه عرصو پهريان مون پنهنجي گهر واري کي چيو ته ڌوٻيءَ منهنجي پينٽ کي سوڙهو ڪري ڇڏيو آهي. منهنجي گهر واري هلڪي مسڪراهٽ کانپوءِ منهنجي پيٽ ۾ آڱر هڻي چيو ته ڪپڙا سوڙها نه ٿيا آهن پر تون وڏي ويو آهين.

هن بورڊ گيم کي انهي لاءِ ٺاهيو ويو آهي ته هر هڪ رانديگر پنهنجي طور تي فائدو حاصل ڪري ۽ مقصد اهو آهي ته توهان جي دماغ ۾ نيا نيا خيالات پيدا ٿين. اگر توهانجو بيڙيءَ وارو ڪارڊ نڪري ٿو اچي ۽ توهانکي قرض وٺڻو ٿو پوي ته سوال اهو ٿو پيدا ٿئي ته هاڻي ڇا ڪجي؟

ڪهڙا ٻيا اقتصادي متبادل آهن جن کي اختيار ڪيو وڃي؟

اهو مقصد آهي ته رانديگر کي مختلف مالي متبادل سوچڻ ۽ اپنائڻ جي تربيت ڏني وڃي.

هيءَ گيم مون هزار ماڻهن کي سيکاري آهي ۽ ريٽريس Rate Race مان اهي ماڻهون جلدي نڪري ويندا آهن. جن کي حساب ڪتاب جي ڄاڻ هوندي آهي. ۽ جلد ئي فاسٽ ٽريڪ Fast Track ۾ اچي ويندا آهن. اهي ماڻهون تخليقي اقتصادي سونهن

رکندا آهن ۽ جيڪي ماڻهون هن گيم مان جان ڇڏائي ته سگهندا آهن اهي ماڻهون حساب ڪتاب ۾ ڪمزور۽ سرمايي ڪاري جي قوت کان خالي هوندا آهن.

عام طور تي دولت مند ماڻهون تخليقي سوچ جا مالڪ هوندا آهن ۽ خطرا خريد ڪندا آهن. ڪافي ماڻهون زندگي ۾ ڪيئي عرصي کان ڪيڏي رهيا آهن. هنن ڪافي رقم به حاصل ڪئي آهي پر هنن کي خبر ناهي ته ان جو استعمال ڪئين ڪجي. ۽ انهن مان اڪثر ماڻهون عام زندگي ۾ مالي لحاظ کان ڪامياب نه آهن. جيتوڻيڪ هنن وٽ پئسو هوندو آهي. پر بيا ماڻهون انهن کان اڳتي نڪري ويندا آهن. اصل زندگي ۾ اهو ئي ڪجهه ٿيندو رهي ٿو.

متبادل سوچ کي محدود ڪرڻ جو مطلب هوندو آهي دقيانوسي خيالات کي ڳلي سان لڳائي ۽ انهي ڳالهه تي بضد رهڻ.

اسڪول جي زماني ۾ منهنجو هڪڙو دوست جيڪو اڄ ڪلهه ٽي نوڪريون ڪري رهيو آهي. اڄ کان 20 سال اڳ اسان سڀني کان وڌيڪ امير هئو. جڏهن ويجهو وارو ڪنڊ جو ڪارخانو بند ٿي ويو ڇاڪاڻ ته ڪمند جي پوک ختم ٿي رهي هئي. ته انهي جي ڪري هن نوڪري ختم ٿي وئي. ۽ هن جي ذهن ۾ هڪ ئي سوچ هئي اها هئي سخت محنت ڪريو. مصيبت اها ٿي ته ٽئين جڳهه جتي هن ملازمت شروع ڪئي اهي مالڪ هن جي پراڻي ڪم جي ڪري.

هن کي ڪا به سينارٽي ڏيڻ لاءِ تيار نه هئا. پوءِ هي اهڙي نوڪري ڪرڻ تي مجبور ٿيو جتي هن جي تجربي جي لحاظ کان گهٽ آهي. اهڙي طرح هن جي پگهار پهرين جي ڀيٽ ۾ گهٽ آهي. ۽ هن کي گذارو ڪرڻ لاءِ ٽي ٽي نوڪريون ڪرڻيون ٿيون پون.

جڏهن ماڻهون ڪيش فلو ۾ مصروف رهندا آهن ته انهن مان ڪجهه شڪايت ڪندا آهن ته سنهري موقعو هنن جي هٿ ۾ نٿو اچي. ۽ اهي ويٺا هوندا آهن ۽ آءٌ ڄاڻان ٿو. ته حقيقي زندگي ۾ به اهڙي ماڻهون ائين ئي ڪندا آهن. هو صحيح موقعي جي انتظار ۾ وقت ضايع ڪري ڇڏيندا آهن.

مون اهڙا به ماڻهون ڏٺا آهن جن کي بهترين ۽ دولت ڪمائڻ وارا ڪارڊ ملندا آهن ان جي باوجود گهڻو ڪمائڻ کان محروم رهندا آهن. ۽ پوءِ هو اهو چوندا آهن ته اگر انهن وٽ ٿورا پئسا هجن ته هو ريٽ ريس مان نڪري ٻاهر اچن. حالانڪه اهي به ويٺا رهندا

آهن ، حقيقي زندگي ۾ منهنجو واسطو انهن ماڻهن سان پيو آهي ، انهن کي شاندار موقع ميسر ٿين ٿا پر انهن جي هٿ روپيه پئسو نٿو اچي.

مون اهڙا به ڏٺا آهن جن راند جي دوران مفيد ڪارڊ حاصل ڪيا . انهن ڪارڊن کي وڏي آواز سان پڙهيو ۽ انهن کي بلڪل علم نه هئو ته ڪو سنهري موقعو هنن جي هٿ ۾ آيو آهي . انهن وٽ پئسو آهي ، وقت سازگار آهي ، هنن وٽ بهترين ڪارڊز آهن پر موقعو هنن جي هٿن مان نڪري ٿو وڃي . ۽ هو ڏسندا ئي رهجي وڃن ٿا . انهن کي ڏسڻ ۾ نه ايندو آهي ته ريٽ ريس مان نڪرڻ لاءِ هنن وٽ هڪ ڪمزو مالي منصوبو آهي . جڏهن ته اهڙن ماڻهن جي تعداد وڏيڪ هوندي آهي . ڪافي ماڻهن کي انهن جي اکين اڳيان سونهري موقعو رڙيون ڪري پنهنجي طرف سڏيندو آهي پر انهي کي ڏسڻ کا عاري هوندا آهن . ۽ هڪ سال کانپوءِ هنن کي خبر پوندي آهي ۽ ان وقت باقي ماڻهون انهي موقعي مان فائدو حاصل ڪري چڪا هوندا آهن .

اقتصادي ذهانت جو مطلب آهي ته ماڻهون وٽ پين به آپشنز (متبادلن) جي باري ۾ علم هجي . جيڪڏهن سٺا موقعا ميسر نٿا اچن ته پوءِ ڪهڙا طريقه اختيار ڪري مالي حيثيت ۾ استحڪام پيدا ڪيو وڃي؟ .

مثال طور . موقعو ملي ٿو ۽ توهان وٽ پئسو ناهي بينڪ ايڊوانس ڏيڻ تي راضي ناهي ته پوءِ ڪهڙو رستو اختياز ڪجي . ته اهو موقعو پنهنجي لاءِ فائديمند ٿئي ؟ . جيڪڏهڻ نتيجو اوهانجي بلڪل ابتڙ آهي ۽ جيئن توهان چاهيو ٿا تيئن نٿو ٿئي ته انهي صورت ۾ توهان ڪک کي لک ۾ ڪيئن بدلائيندا ؟ . هن عمل جو نالو اقتصادي سوجهه بوجهه يا سمجهداري آهي . جيڪو ٿي رهيو آهي اهو بي معنيٰ آهي اصل ڳالهه هيءَ آهي ته توهان وٽ ان وقت ڪيترا متبادل حل ذهن ۾ آهن ته توهان نه ٿيڻ واري ڳالهه کي ڪري وجو ۽ پنهنجي فائدي ۾ بدلائي ڇڏيو . ۽ هڪ روپيه مان ڪروڙ ڪمائي سگهو : هن ڳالهه مان خبر پوي ٿي ته توهان مالي معاملات ۾ ڪيترا عقل مند آهيو ۽ ڪيتري تخليقي سوچ اوهان وٽ موجوڌ آهي .

عام طور تي ماڻهن کي اها خبر هوندي آهي ته محنت ڪريو بچت ڪريو ۽ قرض لاهيو . ته جيئن انهي ذهانت جي معيار کي ڇڏي بلند ڪرڻو هوندو آهي ؟ ، ڇاڪاڻ ته توهان اهڙا انسان بنجڻ چاهيو ٿا جيڪو پنهنجو ڪم تخليق ڪري . جيڪو ڪجهه اوهانکي ميسر هجي توهان ان کي پهريان کان بهتر بدلائڻ جي صلاحيت رکندا هجو.

"تمام گهڻ ماڻهن کي خبر آهي ته خوشقسمتي به دولت وانگر ايجاد ڪئي ويندي آهي" . ۽ جيڪڏهن توهان خوشقسمت ٿيڻ چاهيو ٿا ۽ سخت محنت کان سواءِ دولت مند ٿيڻ چاهيو ٿا ته ان لاءِ توهان ۾ مالي "استعداد" علم هئڻ ضروري آهي.

اگر توهان اهڙا ماڻهون آهيو جيڪي موقعي انتظار جي ۾ آهيو ته پوءِ توهانکي ڍگهو عرصو انتظار ڪرڻو پوندو. هي انهي طرح آهي ته گاڏي هلائڻ لاءِ ان شاهراه تي موجود سڀني اشارن کي سائو ٿيڻ جو انتظار ڪيو وڃي، اهو ناممڪن آهي. انهي جو مثال اهو هئو ته غريب ماڻهون پئسن لاءِ ڪمائيندا آهن ۽ امير ماڻهون پئسه ناهيندا آهن.

منهنجو امير پيءُ چوندو هو ته پئسو اصل شيءِ ناهي جيڪڏهن پئسي کي اصل شي سمجهندا ته ايتري ته گهڻو محنت ڪندا ۽ جڏهن توهان تي انهي حقيقت جو راز کلندو ته پئسو حقيقي شي ناهي ايترو جلد توهان امير ٿي ويندا.

يعني ذهن، مالي علم ۽ انهن جو صحيح استعمال اصل محرڪ آهن.

اسانجو دماغ اسانجو سڀ کان وڏو اثاثو آهي. اگر انهي جي سٺي طريقي سان تربيت ڪئي وڃي. ته اسان لاءِ اک ڇنڀ ۾ ڍير سارا پئسه ناهي سگهو ٿا. ايترو پئسو جيڪو تي صديون اڳ ڪنهن بادشاه يا راڻي خواب ۾ به نه ڏٺو هوندو. هڪ غير تربيت يا فته دماغ اهڙي طرح انتهائي غربت ۽ مالي بدحالي کي جنم ڏئي ٿو ۽ انهي کي توهان نسلن تائين منتقل ڪريو ٿا.

اڄ جي اطلاعاتي دور ۾ پئسي جي وڌڻ جي رفتار حيرت انگيز آهي. ڪجهه ماڻهون پنهنجن خيالات ۽ ڪرڙ سچ جي معاهدن تي امير و ڪبير ٿي رهيا آهن، جيڪڏهن توهان کي اهڙن ماڻهن سان واسطو پوندو جيڪي اسٽاڪ ۾ سرمايي ڪاري جو ڪاروبار ڪندا آهن. اُهي توهان کي اهي خبرون ڏيندا. ڪڏهن ته ماڻهن وٽ بغير هڪ پئسه و کيسي ۾ سرمايي ڪاري ڪرڻ سان يا شيئرز جي ڪاروبار مان ڪروڙها روپيه هنن جي کيسي ۾ اچي ويندا آهن. ۽ حقيقت آهي ۽ اها سمجهوتي سان ٿئي ٿي. تجارتي ڏندي ۾ هي هٿ جو هڪڙو اشارو هوندو آهي. ٽورنٽو جي هڪ تاجر جي طرفان لزبن جي هڪ تاجر جي اسڪرين ته هڪ معمولي سگنل ٿيندو آهي. ۽ انهي وقت پنهنجي بروڪر کي خريد ڪرڻ جو حڪم ملندو آهي ۽ ٿوري دير بعد فروخت جي اجازت ملندي آهي. هن

واپار ۾ نہ ڪنهن رپيہ ڏنو نہ ڪنهن روپيہ ورتو صرف سمجهوتو ٿيو ۽ ڪيترا سوين ميل پري هجڻ جي باوجود ڪروڙن جي لين دين ٿي وئي.

تہ پوءِ سوال اهو ٿو پيدا ٿئي تہ اچا بہ اقتصادي چاڻ ۾ اضافو ڪري سگهجي ٿو؟

هن جو جواب توهان وٽ هوندو دوستو! . آءٌ توهان کي اهو ٻڌائڻ چاهيان ٿو ۽ توهان مهربانن جو خصوصي توجهہ هن طرف ڇڪائڻ چاهيان ٿو تہ مون ان ڪم ۾ يعني اقتصادي سوجهہ بوجهہ ۾ دلچسپي چو ورتي. انهن جي ڪري تہ آءٌ جلد کان جلد روپيہ پئسو ڪمائي سگهان . اهو ان لاءِ نہ هئو تہ مونکي هن جي ضرورت آهي . پر ان لاءِ تہ مونکي ان جي خواهش آهي.

هي تعليم هڪ دلچسپ پڙهائي آهي ۽ آءٌ پنهنجي ذهانت انهي لاءِ وڌائڻ گهران ٿو تہ مان دنيا جي عظيم ترين ۽ تيز ترين ڏندي ۾ حصو وٺڻ گهران ٿو. ۽ پنهنجي بصارت جي مطابق هن غير متوقع انساني ارتقا ۾ شامل ٿيڻ چاهيان ٿو. جڏهن انسان هٿن جي بجاءِ ذهن سان ڪم ڪن لحاظا هي موجوده دور جو وڏو ميدانِ عمل آهي ۽ اهو ئي ڪجهہ ٿي رهيو آهي. هي ڏندو يا وهنوار خوفناڪ بہ آهي ۽ دلچسپ بہ آهي . انهي جي ڪري مان "اقتصادي ذهانت" ۾ "سرمايي ڪاري" ڪرڻ گهران ٿو. معنيٰ هي ٿي تہ پنهنجي ذهن سان اقتصادي واپار ڪرڻ جڏهن توهان پنهنجي ذهن کي هڪ ڪاروبار، هڪ علم، هڪ عقل جي گهواري ۾ واپار کي وڌائيندا تہ ان جو تجربو ان جو حاصلات بہ اهڙو هوندو جيڪو لامحدود سوچ لامحدود عقل ۽ علم سان سرشار ٿي ويندو.

آءٌ انهن ماڻهن سان شامل ٿيڻ ٿو چاهيان جيڪي اڳتي وڌي رهيا آهن ۽ آءٌ وچڙيل پوئتي رهيل ماڻهن سان نتو هلڻ چاهيان.

پئسو پيدا ڪرڻ جي آءٌ توهانکي هڪ سادو مثال ڏيان ٿو. 1990ع جي شروعات ۾ (Phoenix) ڪمپني جي مالي حالت خراب هئي . مان TV تي هڪ پروگرام ڏسي رهيو هوس "صبح بخير آمريڪا" جڏهن هڪ اقتصادي ماهر TV تي اچي ڪري تباهي ۽ بربادي جي خطرناڪ تصوير ڏني .. انهي بچت جي نصيحت ڪئي ۽ هدايت ڪئي تہ هر ڪمائڻ وارو ماڻهون ماهوار 100 ڊالر جي بچت ڪري تہ هو چاليهہ سالن ۾ ڪروڙ پتي ٿي ويندو. جيتري حد تائين بچت جو سوال آهي هر ماهہ ڪجهہ نہ ڪجهہ بچائڻ خراب ڳالهہ ناهي. هي بہ هڪ متبادل آهي جنهن کي اڪثر ماڻهون اپنائيندا آهن . پر مسئلو اهو آهي تہ هوءِ آس پاس جي واقعن کان بي خبر ٿي ويندو آهي . ۽ هو انهن موقعن کي وڃائي

چڙهيندو آهي جنهن سان هن جي پئسي ۾ تمام گهڻو ۽ جلدي واڌارو ٿيندو آهي. هو اتي جو اتي رهندو آهي ۽ زمانو گذري ويندو آهي. جيئن آءٌ چئي رهيو هوس ته انهن ڏينهن ۾ اقتصادي بدحالي جو دور هئو. سرمايي ڪارن لاءِ هي هڪ مثالي موقعو هئو.

منهنجو پئسو فليٽن ۽ شيئرز ۾ قائل هئو ۽ مون وٽ نقد روپيه جي کوٽ هئي جو ته ماڻهون وڪرو ڪري رهيا هئا. ۽ آءٌ خريد ڪري رهيو هوس. بچت ڪرڻ ناممڪن هئي. منهنجا ۽ منهنجي گهر واريءَ جا 10 لک ڊالر انهي مارڪيٽ ۾ ڪم ڪري رهيا هئا. جنهن جون قيمتون روز بروز چڙهنديون ٿي رهيون.

سرمايي ڪاري جو بهترين موقعو صرف ان لاءِ هٿ ڪان ويو هليو جو پئسي جي کوٽ جڏهن ته نئين نئين سودن کي اڳيان وڪڻي نه سگهيس.

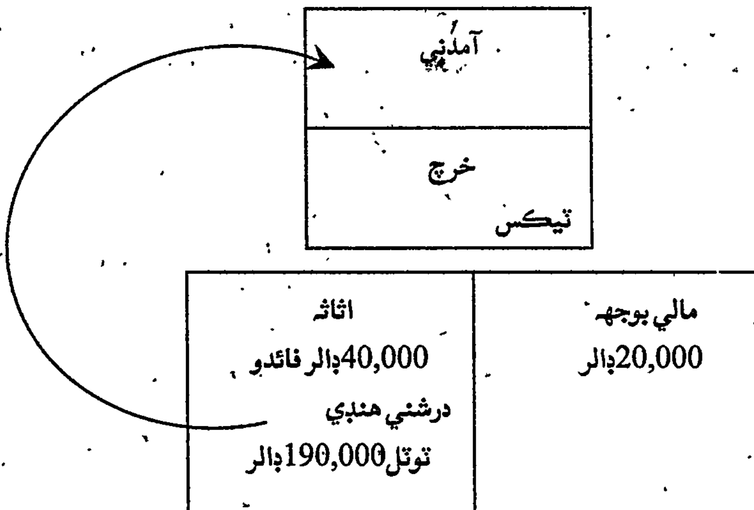
اڳي جنهن گهر جي قيمت هڪ لک ڊالر هئي هاڻي انهي گهر جي قيمت 75000 ڊالر ٿي وئي هئي. انهن جائيداد جي خريداري مون مقامي دلالن يا بروڪرن جي بجاءِ مون ڏيوالو نڪرندڙ جي اٽارني جنرل جي آفيس ۽ عدالت جي ڏاڪٽين تي. ويهي خريداري شروع ڪئي. هتي 75000 ڊالر جي ماليت واري جائيداد 20000 ڊالر ۾ يا ان کان به گهٽ قيمت تي ملي ويندي آهي.

هڪ دوست کان مون 2000 ڊالر 90 ڏينهن جي وعدي تي ورتا. انهن مان 200 ڊالر اٽارني جنرل جي ڪيشيئر کي ايڊوانس چيڪ جي صورت ۾ ڏنا. جڏهن ڪاغذات خريداري تيار ٿي رهيا هئا. مون جلدي هڪ اخبار ۾ اشتهار ڏياريو ته 75000 ڊالر جي جائيداد 60000 ڊالر ۾ فوري وڪري لاءِ موجود ۽ اها به ڪنهن پيشگي يا ادائيگي جي بغير. بيشمار فون آيا ۽ آخري خريداري جي جڏهن ڇان بين ٿي رهي هئي. جائيداد منهنجي نالي تي قانوني طور منتقل ٿي چڪي هئي. مون سيني گراهڪن کي جائيداد ڏيکارڻ لاءِ دعوت ڏني ۽ سڀ گراهڪ بيتاب هئا ۽ اها جائيداد منٽن ۾ فروخت ٿي وئي. مون پنهنجي ڪميشن جا 200 ڊالر جو تقاضو ڪيو جيڪو گراهڪ يعني خريدار ڏر بخوبي پورو ڪيو

۽ ان کانپوءِ باقي ڪم انهي ڪمپني جي ذمه داري هئي جنهن کي خريد فروخت جا ڪاغذات تيار ڪرڻا هئا. مون پنهنجي دوست کي مقرره مدت ۾ 2000 ڊالر واپس ڪيا ۽ 200 ڊالر وڌيڪ ڏنا ۽ هو خوش ٿي ويو. گهر جو خريدار خوش هئو. اٽارني خوش هئو. آءٌ خوش هئس. مو اهو گهر 60000 ڊالر ۾ وڪرو ڪيو جنهن تي 20000 ڊالر جي سرمايي

ڪاري ٿيل هئي. ۽ منهنجي اثاثن جي خاني ۾ 40000 ڊالر جو واڌارو ٿيو ۽ انهي ۾ منهنجا صرف 5 ڪلاڪ ضايع ٿيا.

۽ هاڻي توهانکي مالي لين دين جي ڪجهه خبر پئجي وئي هوندي ۽ نمبرن جي اهميت جو احساس ٿي ويو هوندو آءُ هڪ شڪل ذريعي واضح ڪندس ته روپيه ڪيئن ايجاد ڪيو ويندو آهي.



40,000 ڊالر جيڪي اثاثي جي ڪالم ۾ پيدا ٿيا
اهو پئسو جيڪو بغير ٽيڪس جي پيدا ٿيو.
10٪ منافع جي شرح سان ڪيش فلو تخليق ٿيو.

(Promissory Notes) اهڙيون لکتون جنهن جي ڊيڪارڊ سان نقد ادائيگي لازم آهي (درشني هنڊيا).

هن مالي عدم احستڪام جي دور ۾ پنهنجي فالتو وقت ۾ مان ۽ منهنجي گهر واريءَ ڇهه اهڙا سودا ڪيا. اسانجي دولت جو وڏو حصو وڏيون جائيداد ۽ اسٽاڪ مارڪيٽ

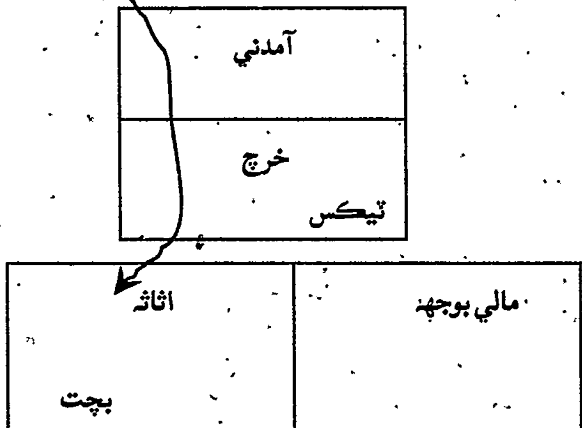
۾ لڳل هو. ان جي باوجود اسان 190,000 ڊالر جا اثاثا ٺاهيا. پرومزري نوٽس تي 10% منافع هئو.

انهن ڇهن ئي سودن ۾ اسانجي سرمايي ڪاري نہ هئڻ جي برابر هئي ۽ اسان 190,000 هڪ لک نوي هزار ڊالر ساليانو جي واڌو آمدني شروع ڪري ڇڏي ۽ انهي جي حفاظت لاءِ اسانجي ذاتي ڪارپوريشن موجود هئي. انهي کان وڌيڪ خرچ گاڏين جي مرمت جو ڪمپنيون، پيٽرول، ٽوئرز، انشورنس ۽ ٻين شين تي خرچ ڪيوسين. جڏهن تہ حڪومت کي اسان 190,000 ڊالر تي ٽيڪس ڏنوسين.

هي پئسہ پيدا ڪرڻ جي هڪ سادو مثال آهي.

مالي ذهانت تي پئسہ پيدا بہ ڪيو ويو ۽ ان جي حفاظت بہ ڪئي وئي.

ملازمت



ڪيتري عرصي ۾ 40,000 ڊالر جمع ٿيدا ۽ 50سيڪڙو ٽيڪس جي ڪٽوتي ڪيتري ٿيندي.

هاڻي توهان پنهنجو پاڻ کان سوال ڪريو تہ 190,000 ڊالر بچت ڪرڻ لاءِ ڪيتري مدت گهربل هوندي. ڇا توهانکي ڪا بہ بينڪ 10% ماهوار منافع جي شرح سان ڏيندي. ۽ جڏهن تہ پرومزري نوٽ 30 سالن تائين هلي سگهن ٿا. اهي 190,000 ڊالر جو منافع ڏئي سگهندا. ۽ جيڪڏهن هنن مونکي اها رقم ڏني تہ ان تي ٽيڪس ادا ڪرڻو پوندو

. اگر اهي مونکي 30 سالن ۾ ايترو منافع ڏيندا تہ مونکي هن ڪاروبار يعني جائيداد مان لڳ ڀڳ 500,000 ڊالر جو منافعو ٿيندو.

ڪجهہ ماڻهن مونکي اهو چيو جيڪڏهن ڪمپنين وارا پئسہ ادائيگي کان انڪار ڪري ڇڏين تہ ان صورت ۾ ڇا ٿيندو. ائين ٿيندو آهي ۽ هيءَ هڪ سٺي خبر آهي. فينڪس جي جائيداد جي بازار 1994ع کان 1997ع تائين تمام ملڪن ۾ سڀ کان گهٽ چوٽ چڙهيل هئو. جيڪو گهر مون 60,000 ڊالر ۾ وڪرو ڪيو انهي کي واپس وٺي 70,000 ڊالر ۾ آساني سان وڪرو ڪري پئي سگهيس. ۽ قرض جي انتظار ۾ 2500 ڊالر الڳ کيسي ۾ ايندا. نئين لين دين ۾ ماليانتي سودا هاڻي بہ فائدي جا سودا هئا ۽ اهي معاملات اهڙي طرح هلندا رهندا هئا.

جيڪڏهن توهان فوري طور تي قدم کڻڻ جا عادي آهيو تہ ٻهريون دفعو مون گهر وڪرو ڪيو ۽ 2000 ڊالر قرض لاٿو. درحقيقت هن لين دين ۾ منهنجي سرمايي ڪاري Zero هئي. جڏهن تہ پرومزي نوٽ تي منهنجي ادائيگي لامحدود مدت تائين آهي.

هيٺ هڪ مثال ڏيان ٿو تہ ٿورن پئسن مان وڌيڪ پئسہ ڪئين ڪمائجن ٿا؟

ٻيو دفعو جڏهن مون سودو ڪيو تہ ان گهر وڪرو ڪرڻ مان 2000 ڊالر پنهنجي کيسي ۾ وجهي قرض جي مدت کي 30 سالن تائين وڌائي سگهيس ٿي. منهنجي پرومزري نوٽن جي ان وقت ڇا اهميت هوندي جنهن صورت ۾ پئسہ وڌائڻ لاءِ مون کي پئسہ جي ادائيگي ٿي رهي آهي. مونکي ان جو علم ناهي بحرحال هي 100 ڊالر ماهانہ بچت کان بهتر آهن ڇو تہ در اصل مونکي 100 ڊالر بجاءِ 150 ڊالر ماهانہ کان شروع ڪرڻو هئو. جئين هن آمدني ۾ 150 ڊالر ماهوار آمدني لاءِ 30 سالن جي بجاءِ 40 سالن تائين ۽ 5 فيصد جي حساب سان ٽيڪس ادا ڪرڻو پيو پوي. ۽ وڌيڪ 5 فيصد تي ٻيو دفعو ٽيڪس لاڳو ٿئي ٿو. هي عقل جي ڳالهہ نہ هئي هي سرمايو محفوظ تہ آهي مگر دوراند يشي کان پري.

۽ اڄ جڏهن مان هي ڪتاب لکي رهيو آهيان 1997ع ۾ تہ مارڪيٽ جي حالت 5 سال پهريان کان بلڪل مختلف آهي جيڪو گهر مون 60,000 ڊالر ۾ وڪيو اڄ انهي جي قيمت 110,000 ڊالر هئي. هاڻي بہ موقعن جي قلت نہ آهي پر وقت ڏيڻو پوندو. محنت ڪرڻي پوندي ۽ تلاش جاري رکبي تہ ضرور ڪو سودو ملي ويندو. هاڻي هتي بازار ڏاڍي چڙهيل آهي ۽ بازار جي روش بدليل آهي ان ڪري اسانکي هي جڳهہ ڇڏي ڪنهن ٻئي هنڌ تلاش جاري رکڻي پوندي ۽ اهڙي طريقي سان اثاثن جي خاني ۾ ڪجهہ پرڻو پوندو.

حساب ڪتاب ڪرڻ بلڪل سادو آهي هن لاءِ جاميٽري ۽ الجبرا جي ڄاڻ هئڻ جي ضرورت نہ آهي. آءُ هن ڳالهہ جي تفصيل ۾ نہ ٿو وڃان تہ ڪاغذات ڪيئن ٺاهبا. انهيءَ لاءِ ڪوڙ ساريون ڪمپنيون موجود آهن جيڪي پنهنجي فن ۾ ماهر آهن. اهي ادائيگي جا دستاويز تيار ڪرائيندا آهن. مونکي جڳهہ يا گهر جي ڇت ٺهرائڻ يا غسل خانن جي بند ٿي وڃڻ ۾ مرمت ڪرڻ جي ڪا بہ ضرورت نہ آهر. ڇاڪاڻ تہ خريدار هي ڪم پاڻ ڪرائيندو. ڪافي دفع ڪي ماڻهون ادائيگي نہ ڪري سگهندا آهن هن صورت ۾ دير جي ڪري رقم ۾ واڌارو ٿيندو آهي.

جيڪڏهن رقم نٿي ملي تہ گهر خالي ڪرڻو پوندو اتن ۾ گهر هڪ دفعو وري فروخت ۾ هليو ويندو آهي ۽ عدالت اهو طع ڪندي آهي. پوءِ بہ اسان گهٽ اهڙي قسم جا مسئلا پيدا ڪنداسين ۽ انهي عمل تي رهنداسين محنت ڪريو ۽ بچت ڪريو.

30 ڪلاڪ ڪم ڪري تقريبًا 190,000 ڊالر پيدا ڪيا ويا ۽ اثاثي جي ڪالم ۾ ايترو سرمايو جمع ٿي ويو ۽ انڪم ٽيڪس بہ نہ ڏيڻو پيو.

هيٺين ٻن طريقن مان ڪهڙو طريقہ گهڻو مشڪل آهي؟

1. محنت سان ڪم ڪريو. 50 فيصد جي حساب سان انڪم ٽيڪس ڏيو. جيڪو ڪجهہ بچي ان مان بچت ڪريو ۽ بچت تي 5% جي حساب سان ٽيڪس ڏيو.

2. پنهنجي صلاحيتن ۽ ذهني استعداد ۾ واڌارو ڪريو. مالياتي حسس کي وڌايو ۽ پنهنجي دماغي قوتن کي استعمال ۾ آڻي اثاثہ وڌايو.

هاڻي توهان اندازو لڳايو تہ اگر نمبر 1 تي متبادل طور هلڻو پوي تہ 190,000 ڊالر جي بچت جي لاءِ ڪيترا سال کپن هان.

هاڻي توهانکي خبر پئجي چڪي هوندي تہ جڏهن مان والدين کي ٻارن جي متعلق ٻڌندو آهيان "منهنجو ٻار اسڪول ۾ سٺو آهي ۽ هن جو تعليمي رڪارڊ بهتر آهي" تہ چو آءُ خاموشي سان پنهنجو ڪنڌ هلائيندو آهيان. هي ٺيڪ تہ آهي پر اهو سڀ ڪجهہ نہ آهي. آءُ ڄاڻان ٿو تہ مٿي ذڪر ڪيل حڪمت عملي سادي آهي. انهي مان صرف اها وضاحت مقصود آهي تہ ٿوري کي گهڻو ڪيئن ڪيو ويندو آهي. وري بہ آءُ اهو چوندس تہ منهنجي ڪاميابي جو راز مظبوط اقتصادي بنياد آهي ۽ اها مظبوط اقتصادي تعليم جي سالن جي محنت آهي. آءُ چوڻ گهران ٿو تہ واضح رهي تہ مالياتي ذهانت جون چار صلاحيتون آهن.

1. مالياتي تعليم. انگن اکرن کي پڙهڻ جي صلاحيت
2. سرمايي ڪاري جي حڪمت عملي. پئسه ٺاهڻ جو علم
3. مارڪيٽ ۾ ضرورت ۽ فراهمي. مثال طور گراهم بيل مارڪيٽ ۾ فون ڪڍي آيو ته ان وقت اها ضرورت هئي ۽ بل گيٽس سافٽ ويئر آندو ته ان وقت جي ضرورت هئي.

170 اهڙي طرح 70,000 ڊالر جو گهر 60,000 ڊالر ۾ فروخت ڪيو ويو جنهن جي اصل لاڳت 20,000 ڊالر هئي. هي به مارڪيٽ مان موقعو ملڻ جي هڪ مثال آهي.

4. قانون. حصاب ڪتاب، ڪارپوريشن، رياستي يا وفاقي قانون ۽ ظابتن جي آگاهي ضروري آهي آءُ اهو مشورو ڏيندس ته قانون جي دائري ۾ رهي ڪري ڪاروبار ڪريو.

انهن چئني مهارتن جي تعليم ۽ چاڻ تي توهانجي مالي استعداد جي بنياد نهي ٿو. جيڪو دولت جي حصول ۾ ڪاميابي جي لاءِ لازم ۽ ملزوم آهي. خواه توهان ننڍا گهر خريد ڪريو يا وڏا فليٽ خريد ڪريو

ڪمپنيون خريد ڪريو. اسٽاڪ ۾ پئسو لڳايو. ميوچوئل فنڊ خريد ڪريو. قيمتي ڏاٽو خريد ڪريو. بيس بال ڪارڊ وٺو. مالي ذهانت ڪانسواءِ توهان لاءِ مال و دولت گڏ ڪرڻ ڏاڍو ڏکيو آهي.

1996ع ۾ جائيداد ۾ هڪ دفعو وري واڌارو آيو ۽ الاهي ماڻهون هن ڪاروبار ۾ شامل ٿي ويا. اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ واڌارو آيو. الاهي ماڻهن اوڏانهن رخ ڪيو. ۽ امريڪا جي حالت سڌرندي نظر پئي آئي.

1996ع ۾ مون وڪرو ڪرڻ شروع ڪيو هاڻي منهنجو رخ ناروي، پيرو، ملائيشيا ۽ فلپائن جي طرف هئو. سرمايي ڪاري تبديل ٿي چڪي هئي. هاڻي مون جائيداد جو ڪم بند ڪر ڇڏيو هئو. هاڻي مان پنهنجي اثاثن جي ڪالم ۾ قيمتن جي وڌندڙ رجحان کي ڏسي رهيو آهيان. ۽ شايد سال آخر ۾ ٻيهر وڪرو ڪريان. انهي جو دارو مدار ان ڳالهه تي به هئو ته ڪانگريس ۾ ڪجهه نوان قانون به منظور ٿي وڃن. منهنجو اهو اندازو هئو ته

منهنجي گهرن جو سمورو 40,000 ڊالر جو پرامزري نوٽ نقدي ۾ تبديل ٿي ويندو ۽ وصولي لاءِ مون پنهنجي اڪائونٽ کي تيار رکيو.

جيڪا ڳالهه مان توهانجي ذهنن ۾ وجهڻ چاهيان ٿو. ته سرمايي ڪاري ٿيندي به آهي ۽ ٿيندي به آهي. مارڪيٽ ۾ گهٽ وڌ ٿيندو رهندو آهي. ڪڏهن اقتصادي بهتري ايندي آهي ۽ ڪڏهن وري خسارو. زندگي روزانه توهانکي ڪامياب موقع فراهم ڪري ٿي.

هي اسانجي انڌي نظر آهي ته اسان انهي کي سڃاڻي نٿا سگهون. ڪاميابي موجود هوندي آهي ۽ جيئن جيئن زمانو بدلبو آهي نيون نيون ايجادات سامهون اينديون آهن. ايترائي موقعا گهڻا هوندا آهن. ۽ انهن مان فائدو ڪڻندي توهان ۽ پنهنجي خاندان جو مستقبل ايندڙ ڪيترن نسلن تائين محفوظ ڪندا آهيو.

هاڻي وري اهو سوال ٿئي ٿو ته اسان پنهنجي مالي استعداد ۾ ڇو واڌارو ڪيون ؟. ۽ هاڻي توهان ئي هن سوال جو جواب ڏئي سهگو ٿا. آءُ ڄاڻان ٿو ته آءُ پنهنجي علم ۾ ڇو واڌارو ڪريان ٿو ۽ ڇو اهڙي خاصيت جي نشو نما تي خاص توجهه ڏيندو آهيان. ڇاڪاڻ ته مونکي خبر آهي ته ايندڙ دور تبديلين جو دور آهي. آءُ ماضي کي چنبڙي رهڻ بجاءِ تبديلي کي ترجيح ڏيندو آهيان. مان ڄاڻان ٿو ته مارڪيٽ ۾ چاڙهه ۽ لاٿ ايندي رهي ٿي. آءُانهي لاءِ مالي ذهانت وڌائي رهيو آهيان ته جڏهن به مارڪيٽ ۾ تغير رونما ٿيندو ۽ ڪجهه ماڻهون پنهنجي گوڏن ڀر ڪري پوندا ۽ نوڪرين جي خيرات پنندا ۽ جڏهن ته پيا ليمو ڪٽي ڪرڻ ۾ لڳا پيا هوندا. ۽ اسان سڀ ڪڏهن ڪڏهن ليمون کان استفادا ڪنداسين. ۽ انهي کي ڪروڙن ۾ بدلائي ڇڏينداسين. هي مالي ذهانت آهي. اڪثر وقتن تي مونکان ليمن جي باري ۾ سوال ڪيو ويندو آهي. ۽ آءُ چوندو آهيان ته ڪروڙن جو فائدو

آءُ حقيقي ۽ سڀ واقعات وضاحت سان ان لاءِ ٻڌائي رهيو آهيان ته هنن مثالن مان اهو ثابت ڪرڻ گهران ٿو ته اهو سڀ ڪجهه مشڪل نه آهي. ذاتي طور تي آمدني وڌائڻ جي لاءِ آءُ به طريقا اختيار ڪندو آهيا.

جائيداد ۽ هلڪا ڦلڪا اسٽاڪ جا حصول. جائيداد کي آءُ بنيادي طور استعمال ڪندو آهيان ڏينهن رات منهنجي جائيدادون مونکي ڪيش فلو مهيا ڪري رهيون آهن. ۽ ڪڏهن ڪڏهن اڻين به ٿيندو آهي ته ڪا جائيداد الاهي سارو منافعو ڏئي

. ويندي آهي . اسٽاڪس ۽ شيئرز کي فوري ڪيش طور استعمال ڪندو آهيان آءُ ڪڏهن به توهانکي اها صلاح نه ڏيندس ته جيڪو مون ڪيو آهي اهو ۽ ائين توهان ڪريو.

مثال صرف مثال ئي هوندا آهن . جيڪڏهن موقعا انتهائي پيچيده آهن ۽ سرمايي ڪاري منهنجي سمجهه کان ٻاهر آهي ته آءُ ان ۾ هٿ نه وجهندو آهيان .

سڌو ۽ سادو حصاب ڪتاب ۽ ڪامن سينيس (Commn Sence)

هي ٻئي شيئون آهن جيڪي پئسو ڪمائڻ جي ڪرنگهي جون هڏيون طور ڪم ڪن ٿيون . هنن مثالن کي جيڪي مٿي ڏنا ويا 5 وڏا سبب آهن جيڪي هيٺ ڏجن ٿا .

1 . ماڻهن کي وڏيڪ سرمايي جي تعليم ۽ عام تعليم طرف راغب ڪرڻ.

2 . ماڻهن کي سمجهائڻ ته جيڪڏهن چاڻ جي بنياد مستحڪم آهي ته پوءِ ڪا به مشڪل نه آهي.

3 . اهو ماڻهن کي ڏيکارڻ ته ڪير به دولت حاصل ڪري سگهي ٿو.

4 . ماڻهن کي اهو ٻڌائڻ ته (نصنعب العينيءَ) مقصد حاصل ڪرڻ جا لکين طريقا آهن .

5 . ماڻهن کي ٻڌائڻ ته هي ڪو "مافوق نظر" علم يعني فطرت جي خلاف علم نه آهي .

1989ع ۾ آءُ پورٽ لينڊ اوريگا جي هڪ شاندار علائقي ۾ گهمي ڦري رهيو هوس . هتي ننڍا ننڍا خوبصورت گهر هئا جيڪي ڏاڍا دلڪش هئا . هي هڪ افسانوي علائقو آهي . ڪافي سارن گهرن تي "جڳهه وڪري لاءِ خالي آهي" جا بورڊ لڳل هئا . ڪاٺ جي مارڪيٽ تمام نازڪ هئي ۽ اسٽاڪ مارڪيٽ گهوٽالي جو شڪار هئي . ۽ مالي خساري جو دور هئو . هڪ گهٽي ۾ هڪ اهڙو ئي بورڊ لڳل هئو جيڪو سيني کان پراڻو نظر اچي رهيو هئو . هن وقت تائين جيڪي بورڊ مون ڏٺا هئا . گهر به ڪافي پراڻو هئو . هن گهر کان گذرندي هڪ ڏينهن هن گهر جي مالڪ سان ملاقات لاءِ ويس . هو ڏاڍو پريشان نظر اچي رهيو هئو.

مون هن صاحب کان پڇيو ته توهان هن گهر جي ڇا قيمت گهرو ٿا ؟ . مالڪ مڙي مون ڏي ڏٺو ۽ هلڪو مسڪرايو . توهان ٻڌايو ڇا ڏيندو . هن چيو . هڪ سال کان آءُ هن جي وڪري جو انتظار ڪري رهيو آهيان . هاڻي ڪو به هن کي ڏسڻ به ڪو نه ٿو اچي .

"مان هن گهر کي ڏسندس" مون چيو . اڌ ڪلاڪ ۾ هن جيڪا قيمت گهري ان کان 20,000 ڊالر گهٽ قيمت ۾ هي گهر مون خريد ڪيو .

هي هڪ خوبصورت ننڍو ٻن ڪمرن وارو گهر هئو. جنهن جي درين ۾ جنجر بريڊ جو ڪاٺ لڳل هئو. هن جو رنگ نيرو ۽ گري رنگ جا هاشيه لڪيرو پاتل هيون.
هي گهر 1930ع جو ٺهيل هئو.
گهر جي اندر هڪ پٿر سان ٺهيل خوبصورت ڏاڪڻ هئي.
ٻه ڪمرا هئا ۽ ڪرائي تي ڏيڻ جي لاءِ هي گهر مثالي هئو. مون مالڪ کي 5000 ڊالر پيشڳي ادا ڪئي ۽ 65,000 ڊالر جو گهر 45,000 ڊالر ۾ خريد ڪيو. ڳالهه صرف اها هئي ته ڪو به ماڻهون هن کي خريد ڪرڻ لاءِ تيار نه هئو. هڪ هفتي ۾ مالڪ گهر خالي ڪري ڇڏيو. گهر کان جان ڇڏائي هن سک جو ساهه کنيو. ۽ منهنجي پهرين ڪرائي دار گهر ۾ قدم رکيو جيڪو هڪ مقامي ڪاليج جو پروفيسر هئو.
خريد ۽ فروخت جي ڪاغذات تي خرچ اچڻ کانپوءِ مونکي هر ماهه 40 ڊالر جي آمدني شروع ٿي وئي. هي ڪجهه به نه هئي.
هڪ سال جي اندر اوريگون جي مارڪيٽ ۾ آهسته آهسته سڌارو آيو. ڪيليفورنيان جا سرمايي ڪار هاٿي هن طرف اک رکي رهيا هئا. انهن اوريگون ۽ واشنگٽن ۾ دهڙا دهڙ سرمايي ڪاري شروع ڪئي.
مون اهو گهر 95,000 ڊالر ۾ هڪ نوجوان جوڙي کي وڪرو ڪيو.
40,000 ڊالر جي نقد منافعو مون 1031 ٽيڪس في "التوائي" ايڪسچينج ۾ رکي ڇڏيو يعني اهو پئسو جنهن سان گهر وڪرو ڪيو ويو وري ٻئي گهر خريد ڪرڻ ۾ لڳندو ان تي انڪم ۽ پرافيٽ ٽيڪس جي بچت ٿيندي. ۽ آءُ نئون گهر خريد ڪرڻ جي تلاش ۾ نڪري پيس. هڪ مهيني جي تلاش کان پوءِ مون 12 فليٽن وارو گهر خريد ڪيو جيڪو رنتل پلانٽ بيوٽن اوريگون سان گڏ هئو. هنن جا مالڪ جرمني ۾ رهندا هئا. انهن کي هن جڳهه جي صحيح قيمت جي خبر نه هئي ۽ هو هن مان جان ڇڏائڻ جي چڪر ۾ هئا. اهو گهر مون جيڪو 450,000 ڊالر لهندو هئو صرف 275,000 ڊالر ۾ خريد ڪرڻ لاءِ ٻولي لڳائي ۽ هو 300,000 ڊالر ۾ ڏيڻ تي راضي ٿي ويا. مون هن گهر کي 2 سال پاڻ وٽ رکيو ۽ 1031 ٽيڪس التوائي ايڪسچينج ايروزونا ۾ 30 فليٽن تي مشتمل هڪ عمارت خريد ڪئي. هن عمارت کي 490,000 ڊالر ۾ وڪرو ڪيو ۽ ايروزونا جي 30 فليٽن واري عمارت جي قيمت

875,000 ڊالر هئي . ۽ شروع ۾ 225,000 ڊالر ڏيڻا هئا . هن فليٽن مان منهنجي آمدني 5000 ڊالر شروع ٿي وئي.

وري ايروزونا مارڪيٽ به مٿي چڙهڻ لڳي 1996ع ۾ هن جائيداد کي خريد ڪرڻ لاءِ ڪلوروڊا جي هڪ سرمايي ڪار 1200,000 لک ڊالر جي پيشڪش ڪئي . اسان ژال ۽ مڙس انتظار ڪيو ۽ ڪانگريس جي حڪومت ۾ ٽيڪس جي ردو بدل ۾ شايد 15٪ کان 20٪ منافع جي اميد هئي.

علاوه ته 5000 ماهانا . هڪ سٺي آمدني هئي.

هن مثال مان اهو ظاهر ٿيو ته ننڍي رقم ڪيئن وڏي رقم ۾ تبديل ٿئي ٿي . ۽ مسئلو اهو ئي آهي . مالياتي رپورٽن کي سمجهڻ . سرمايي ڪاري جي حڪمت عملي ، مارڪيٽ جو رحجان جي ڄاڻ . قانون کان واقفيت . جيڪڏهن انهن شين جي ڄاڻ نه آهي ته ماڻهون ضرور پراڻا طور طريقا اپنائيندا. يعني خطره نه کڻو مختلف رستا ڳوليو ۽ مستحڪم جائيداد خريد ڪريو. پر اهڙي جائيداد عام طور تي مهنگي هوندي آهي . ۽ منافع جي شرح تمام گهٽ.

عام طور تي وڏا وڏا پراپرٽي ڊيلر اهڙين جائيدادن ۾ هٿ نه وجهندا آهن. ڇاڪاڻ ته انهن کي علم هوندو آهي ته هيڏي ساري محنت ڪانپوءِ ڪجهه حاصل نه ٿيڻو آهي نه ئي سرمايي ڪار کي فائدو ٿيندو . ۽ هي هڪ دانشمندانه حڪمت عملي آهي.

عام طور تي منافع بخش سودا نون سرمايي ڪارن جي هٿ نه چڙهندا آهن هي انهن امير جي حصي ۾ ايندا آهن جيڪي وڏيڪ امير ٿيڻ جي خواهش ۾ هوندا آهن . ۽ هن کان پوري طرح واقف هوندا آهن . عام طور تي ڪاروباري ماڻهون لاءِ قانوني حد بنديون آهن . جائيداد خريد ڪرڻ جون مگر سڀ ڪجهه هلي ويندو آهي.

جيئن جيئن آءُ ڪاروباري ۽ تجربي ڪار ٿيندو ٿو ويجان ، وڌيڪ فائدي مند سودا منهنجي سامهون ايندا ٿا رهن . پنهنجي مالي صلاحيتن ۽ موقع پرستي جي افزائش کي زندگي ڀر پالڻ جو مطلب اهو آهي ته گڏو گڏ اهڙو منافع بخش سودن جو تعداد وڌندو رهي. ۽ اهڙي طرح جيئن جيئن توهان جي ذهانت ۾ ترقي ٿيندي ٿي رهي. توهانجي ڇهين حِصِ فوري طور تي اندازو ڪري وٺندي آهي ته هي سودو فائدي مند آهي . هي توهانجي ذهانت آهي جيڪا توهانکي آگاهي ڏيندي آهي . يا هڪ وڏي سودي کي پنهنجي فائدي ۾ ڪيئن آڻي سگهجي . جيئن منهنجي ڄاڻ ۾ واڌارو ٿي رهيو آهي تيئن تيئن ڄاڻ جي مونکي

وڏيڪ ڪوڙ محسوس ٿي رهي آهي ۽ وقت ۽ مناسبت سان منهنجي تجربي ۽ قابليت ۾ واڌارو ايندو ٿو رهي.

منهنجا ڪجهه دوست احتياط سان خطرن کان بچي ڪري اڳتي وڌڻ جي ڪوشش ڪري رهيا آهن. ۽ پنهنجي شعبي يا پيشي ۾ دل لڳائي محنت ڪندا رهن ٿا. مگر جيتري تائين مالي دانشمندي جو سوال آهي هو انهي کان ميل پري آهن.

منهنجي بنيادي سوچ اها آهي ته پنهنجي اثاثن جي ڪالم ۾ گهٽي کان گهٽو ٻج پوکيندو رهان ۽ اها منهنجي حڪمت عملي به آهي. آءٌ ٿوري کان شروع ڪريان ٿو. ٻج پوکيان ٿو ۽ ٻج ڦٽي پئن ڪا ٿيندو تاريون ٿاهي هڪ وڻ جي شڪل اختيار ڪري مکڙيون ٿاهي گل ڪيڏي پيدوار ۾ تبديل ٿي وڃي ٿو.

اسان جي حقيقي ڪارپوريشن جيڪا پراپرٽي جي ڪاروبار سان وابسطه آهي انهي وٽ ڪروڙن ڊالرن جي جائيداد آهي. هي اسانجي پنهنجي ريٽ رئس انويسٽمنٽ ٽرسٽ REIT يعني ريئل اسٽيٽ انويسٽمنٽ ٽرسٽ. هن ۾ گهٽي کان گهٽو اثاثه 5000 ڊالر ۽ 10,000 ڊالر جي ننڍي سرمايي ڪاري کان شروعات ٿي. هن گهٽو پيشگيون ، ادئيگيون ٿيون ۽ قيمتن ۾ واڌارو آيو ٽيڪس جي بچت ٿي ۽ سالن کان اندر ۽ ٻاهر خريد ۽ فروخت بار بار ٿيندي رهي. ڪارپوريشن جي حصي جي اندر منهنجو ۽ منهنجي گهر واري جو اسٽاڪ جو واپار به آهي جنهن کي اسان ميوچئل فنڊ چئون ٿا. اسان جا چند دوست آهن جيڪي اسان جهڙن سرمايي ڪارن سان رابطه رکندا آهن. جن وٽ هر مهيني ڪجهه نه ڪجهه فالتو بچت ٿيندي آهي. جنهن کي هو پئي ڪاروبار ۾ لڳائيندا آهن ۽ اسانکي اجازت ڏيندا آهن ته هنن جي سرمايي ڪاري ڪريون ۽ اسان امريڪا ۽ ڪينيڊا ۾ اهڙين ڪمپنين جا شيئرز خريد ڪندا آهيون جيڪي بلڪل نيون هونديون آهن. اسٽاڪ ايڪسچينج ۾ عوام سان متعارف ٿيڻ واريون هونديون آهن. انهن ڪمپنين کي پرخطره سمجهيو ويندو آهي ۽ پئسي ٻڏڻ جو انديشو هوندو آهي. جلد پئسه ڪمائڻ جو هڪ مثال اهو آهي ته ان کان پهريان ته هيءَ ڪمپني عوام ۾ متعارف ٿئي، ان کان هڪ لک شيئرز 25 ٪ جي حساب سان خريد ڪريو. جڏهن ڇهه مهينا گذرندا آهن هي ڪمپني اسٽاڪ ايڪسچينج جي لسٽ تي ايندي آهي. ته هن جو هڪ شيئرز جي قيمت 2 ڊالر جي ماليت جي هوندي آهي. اگر ڪمپني کي سٺي طريقي سان هلايو وڃي ته شيئرز وڌي ويندا آهن. جيڪڏهن ڪمپني کي سٺي طريقي سان هلايو وڃي ته قيمتون وڌنديون رهن ٿيون ۽

اسٽاڪ جي قيمت ٿي سگهي ٿو تہ 20 ڊالر تائين وڌي ويندي. ۽ سال جي اندر اندر اسانجي 25,000 ڊالر جي سرمايي ڪاري هڪ ملين ڊالر تائين پهچي وڃي ٿي.

اگر توهان چاھيو ٿا تہ توهان ڇا ڪري رهيا آهيو تہ هي جوا هر گز نہ آهي. جوا اها هوندي آهي جڏهن توهان بغير سوچي سمجهي ڪنهن سان سودي ۾ پيسہ وجايو. هر هڪ ڪم ڪرڻ جو هڪ ڍنگ هوندو آهي. اگر توهان ۾ صلاحيت آهي، دانائي آهي ۽ وڏي ڳالهہ تہ هن راند سان دلچسپي آهي تہ توهان خطرات جي نسبت کي گهٽ کان گهٽ ناموافق حالت کي پنهنجي فائدي ۾ بدلائي سگهو ٿا. خطرو هر جڳهہ تي آهي. خطرن سان منهن ڏيڻ لاءِ مالياتي سوجهہ بوجهہ ضروري آهي. ڇاڪاڻ تہ هڪ شي جيڪا ڪنهن شخص لاءِ خطرناڪ آهي اها ڪنهن ٻئي لاءِ فائدي مند بہ ٿي سگهي ٿي. هي هڪ بنيادي سبب آهي جنهن لاءِ آءٌ بار بار ماڻهن تي زور وجهندو آهيان ۽ انهن جي حوصلہ افزائي ڪندو آهيان تہ اسٽاڪ، جائيداد، ۽ ٻين شين ۾ سرمايي ڪاري ڪرڻ کان پهريان پنهنجي مالي تعليم تي توجهہ ڏين. ۽ انهيءَ يعني مالي تعليم تي سرمايي ڪاري ڪن. جيترا هوشيار توهان هوندا ايتري ئي بهتر طريقي سان توهان غير مساعد يعني بگڙيل خطري وارن حالاتن کي فائدي مند بنائي سگهندئو.

جنهن قسم جي اسٽاڪ ۾ آءٌ سرمايو لڳايان ٿو هو اڪثر ماڻهن لاءِ انتهائي خطرناڪ آهي. ۽ آءٌ انهن کي اهڙي قسم جو عمل ڪرڻ جو مشورو نہ ٿو ڏيان. آءٌ اهڙي قسم جو کيل راند 1979ع کان کيڏندو ٿو اچان. ۽ مون ان ۾ گهڻو ڪجهہ وڃايو آهي. جيڪڏهن وري توهان ان ڳالهہ کي پڙهو تہ اهڙي سرمايي ڪاري اڪثر ماڻهن لاءِ خطري کان خالي نہ آهي. تہ توهان پنهنجي زندگي لاءِ ٿي سگهي ٿو تہ ڪو اهڙو رستو ڳوليو جيڪو 25,000 ڊالر جي سرمايي ڪاري سان سال ۾ هڪ ملين ڊالر ناهڻ جي صلاحيت توهان جي نظر ۾ هڪ ننڍڙو خطرو هجي.

آءٌ جيڪو ڪجهہ لکيو آهي ضروري ناهي تہ توهان ائين ڪريو هي سڀ مثال آهن سمجهائي ڏين لاءِ. حڪمت عملي جي مجموعي توازن م جيڪو ڪجهہ آءٌ ڪندو آيو آهيان اهو اٽي ۾ لوڻ جي برابر آهي. هڪ عام امريڪي شهري لاءِ 100,000 ڊالر سالانہ آمدني ڪو بہ مسئلو نہ آهي.

مارڪيٽ کي مد نظر رکندي ۽ توهانجي هوشمند بل بوتي تي پنجن کان 10 سالن ۾ ايتري آمدني ممڪن آهي اگر پنهنجي خرچن کي قابو ۾ رکو تہ 100,000 ڊالر سالیانا

اضافي آمدني دل کي خوش ڪري ڇڏڻ ۽ محنت جي ڦل لاءِ ڪافي آهي. جڏهن ته هن ۾ ڪنهن به مشقت ۽ محنت جو تعلق بلڪل نه آهي. نه ئي نوڪريءَ جو. توهان ڪم ڪريو يا گهر ويٺا هجو توهان حڪومت جي ٽيڪس جي نظام کي پنهنجي فائدي ۾ استعمال ڪري سگهو ٿا بجاءِ ان جي ته ان کي پنهنجي بر خلاف ڪيو.

منهنجي پنهنجي ذاتي دلچسپي جائيداد سان آهي ۽ مونکي هن سان عشق آهي ڇو ته هن ۾ استحڪام آهي ۽ هي سست وڌندڙ آهي. ۽ هن کي مظبوط ڪان مظبوط ته بنائيندو آهيان. ڪيش فلو هر وقت متوقع آهي ۽ جيڪڏهن هن جي مناسب سارسنڀال ڪئي وڃي ته قيمت ۾ بيهڻ ٽيڻ جو واڌارو ٿي وڃي ٿو. هن سان اهو به فائدو ٿئي ٿو ته هن مظبوط بنيادن جي سهاري اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ ڪاروباري خطرن سان منهن ڏئي سگهان ٿو. هتي مونکي وڏيڪ آمدني ٿئي ٿي ته هن تي مان گين ٽيڪس ادا ڪري بچت مان وري جائيداد خريد ڪندو آهيان اهڙي طريقي سان آءُ اثاثن جي خاني ۾ ڪجهه اکر وڏيڪ گڏ ڪندو آهيان.

جائيداد جي باري ۾ آخر آءُ اهو چوندس : ' ء تمام دنيا گهمي چڪو آهيان ۽ هر جڳهه تي مون سرمايي ڪاري تي زور ڏنو آهي ۽ هر شهر ۾ مون اها ڳالهه ٻڌي ته سستي جائيداد جو ملڻ مشڪل آهي. ۽ منهنجو تجربو هن کان مختلف آهي. نيو يارڪ هجي يا ٽوڪيو ايتري تائين جو توهان پنهنجي اردگرد غور سان ڏسندا ته بهترين سودا وکريل پيا آهن. جيڪي توهانجي توجهه جا طالب آهن. انهن تي اڪثر ماڻهن جي نظر نه پوندي آهي

سنگاپور جتي اڄ ڪلهه قيمتون آسمان سان ڳالهيون ڪري رهيون آهن. شهر کان ٿوري فاصلي تي نهايت فائدي وارا سودا موجود آهن. ته جيئن جڏهن آءُ ڪنهن کي اهو چوندي ٻڌندو آهيان "هتي ائين ڪرڻ ممڪن نه آهي" ته مان انهن کي ياد ڏياريندو آهيان ته ان جي بجاءِ انهن کي ائين چوڻ گهرجي. مونکي خبر ناهي ته هن کي هتي ڪيئن ڪرڻ گهرجي .... اڄ تائين ؟.

سٺا موقعا توهانجي اکين کي ڏسڻ ۾ ڪو نه ايندا آهن انهن کي ذهن جي نظر سان ڏسڻ جي ضرورت آهي.

اڪثر ماڻهون دولت مند ٿيڻ ۾انهي ڪري ناڪام ٿيندا آهن ڇو ته انهن ۾ ماليات جي مناسب تربيت جي کوٽ آهي. موقعا انهن جي اکين جي سامهون هوندا آهن. مگر انهن کي ڏسڻ ۾ ڪجهه به نه ايندو آهي.

اڪثر مونکان پڇيو ويندو آهي ته آءُ ڪيئن ابتدا ڪريان؟.

پوين سبقن ۾ مون انهن ڏهن اقدام جو ذڪر ڪيو، جنهن تي هلي ڪري مون اقتصادي خودمختياري حاصل ڪئي. ڪم سان گڏو گڏ تفريح به ضروري آهي. هي محض هڪ راند آهي. جنهن ۾ کٽڻ ۽ هارائڻ به شامل آهي. انهي کي هلڪي ڦلڪي انداز ۾ وٺو. اڪثر ماڻهون ان لاءِ کٽڻ کان محروم رهندا آهن ته هارائڻ جي خطرو هر وقت انهن جي سر تي سوار هوندو آهي.

ان لاءِ آءُ اسڪول جي تعليم کي بي مقصد ڪرار ڏنو، اسڪول ۾ اسانکي سيکاريو ويندو آهي ته غلطيون ڪرڻ برو فعل آهي جيڪڏهن اسان غلطيون ڪندا آهيون ته اسانکي سزا ملندي آهي.

اگر توهان انساني ڪارڪردگي کي غور سان ڏسندو ته سکڻ جي لاءِ غلطين جو ٿيڻ لازمي امر آهي. جيئن ننڍو ٻار پنڌ ڪرڻ مهل ڪرندو رهندو آهي. سائيڪل سکڻ مهل ڪرندو آهي يا پيون اهڙيون غلطيون جيڪي فطري طور سرزد ٿين ٿيون. جيڪڏهن غلطين کان پڇبو ته سائيڪل هلائڻ ڪڏهن به ڪا نه ايندي. اڄ به منهنجي گوڏن تي زخم جا نشان آهن. ۽ هاڻي آءُ باآساني سائيڪل هلائي سگهان ٿو. اهڙي طرح امير ٿيڻ به هڪ ڏکيو عمل آهي جيڪو پاڻهي پاڻهي ان منزل تي نٿو پهچائي پر سکيا ۽ ڪڙي سکيا جي ضرورت هوندي آهي. ان جي برعڪس ڪافي ماڻهون غربت جي چڪي ۾ ان لاءِ پيسبا رهندا آهن ته هو خطرات کي منهن ڏيڻ کان ڪترائيندا آهن. ۽ کٽڻ وارا عادي ماڻهون هارجڻ کان ڪڏهن به ڪو نه گهبرائيندا آهن پر هارجڻ وارا ماڻهون هارجڻ کان ڊڄندا آهن. ناڪامي ڪاميابي جي راهه ۾ هڪ اسپيڊ بريڪر آهي جيڪي انهي کان بچڻ جي ڪوشش ڪندا آهن، انهن اڳيان وڌڻ جون راهون محدود ٿي وينديون آهن.

آءُ روپيه پئسي کي ٽينس جي راند وانگر کيڏندو آهيان. آءُ زور شور سان کيڏندو آهيان. غلطيون ڪندو آهيان ۽ انهن جي اصلاح ڪندو آهيان ۽ رفته رفته منهنجو کيڏڻ جو انداز بهتر ٿي ويندو آهي. اگر آءُ هارايان ٿو ته "Net" نيٽ جي ويجهو وڃي پنهنجي

مخالف رانديگر سان گرم جوشيءَ سان هٿ ملائيندو آهيان. مسڪرائيندو آهيان ۽ چوندو آهيان ته اڳئي هفتي ورڻ ملنداسين.

خريدارن جا مارڪيٽ ۾ مختلف قسم ٽين ٿا. انهن مان ڪجهه هيٺ ڏجن ٿا.

1. پهريون قسم انهن ماڻهن جو هوندو آهي جيڪي پوري جو پورو يونٽ Unit خريد ڪري ڇڏيندا آهن ۽ هو ڪنهن پراپرٽي ڪمپني جي منتظم سان رابطو ڪندا آهن يا اسٽاڪ بروڪر يا مالياتي مشير سان رابطہ ڪندا آهن جيئن ميوچئل فنڊ اسٽاڪ يا پائونڊ. سرمايي ڪاري جو هي سادو سنو ۽ صاف سٿرو طريقو آهي. ان جي مثال آهي ته ڪوئي دوڪاندار ڪمپيوٽر جي خريداري جي لاءِ ڪمپيوٽر جي اسٽور ۾ وڃي اتي شيلف ۾ پيل ڪمپيوٽر اچانڪ خريد ڪندو آهي.

2. ٻي قسم جا ماڻهون جيڪي سرمايي ڪاري جا موقع تخليق ڪندا آهن. هي ماڻهون سودي کي ٽورو ٽورو ڪري گڏ ڪندا آهن. جيئن ڪجهه ماڻهون ڪمپيوٽر جا مختلف حصہ الڳ الڳ ڪري هڪ جاءِ تي گڏ ڪندا آهن ۽ انهن کي پاڻ ۾ جوڙي هڪ مڪمل ڪمپيوٽر تخليق ڪندا آهن.

هي ائين آهي جيئن ڪسٽمائيزيشن "Costomisation" جڏهن ڪنهن شي کي گراهڪ جي مرضي مطابق تيار ڪيو وڃي.

مونکي ڪمپيوٽر تيار ڪرڻ جي ABC بہ نہ ايندي آهي. جڏهن تہ مونکي موقع گڏ ڪرڻ جو فن ايندو آهي. يا انهن ماڻهن کي سڃاڻندو آهيان جيڪي ائين ڪندا آهن.

ٽئي قسم جا سرمايي ڪار در اصل پيشہ ور سرمايي ڪار هوندا آهن. ڪڏهن ڪڏهن هنن ننڍن حصن کي گڏ ڪرڻ ۾ سال لڳي ويندا آهن. ۽ ڪڏهن ائين بہ ٿيندو آهي تہ سڀ جزا بہ ميسر نہ هوندا آهن.

يا ميسر نہ ٿي سگهندا آهن. منهنجو امير پيءُ اهڙي قسم جي سرمايي ڪاري جي ترغيب ڏيندو هو . ۽ انهن مختلف حصن کي گڏ ڪرڻ جي باري ۾ ڄاڻ جو هجڻ ضروري آهي. ڇو تہ ان ۾ وڏيون وڏيون ڪاميابيون نصيب ٿينديون آهن ۽ اهڙي طرح اگر حالات سازگار نہ هجن تہ وڏا وڏا نقصان ٿي پوندا آهن.

جيڪڏهن توهان ٽئي نمبر جا سرمايي ڪار ٿيڻ چاهيو ٿا تہ پوءِ توهانکي ٽن صلاحيتن م واڌارو ڪرڻو پوندو ۽ هي مالياتي ذهنيت جي ارتقا جي لاءِ حاصل ڪيل معلومات کان علاوه آهن.'

1 . اهڙو موقعو ڪٿين تلاش ڪجي جنهن تي ڪنهن ٻئي جي نظر نہ پئي هجي. جڏهن تہ پيا ماڻهون ڏسندي بہ نٽا ڏسي سگهن . ان کي ، توهان کي ذهن جي اک سان ڏسڻو پوندو . مثال طور هڪ دوست بوسيده بدبوڌار پراڻو گهر خريد ڪيو. ان کي ڏسي ڪري ڪراهت اچي وينديي . هر هڪ ماڻهون انهي تجبس ۾ هئو تہ هن ائين ڇو ڪيو . هاڻي جيڪي ڪجهہ ڏٺو ۽ اسان نہ ڏٺو تہ هن گهر سان گڏو گڏ چار خالي پلاٽ پيل هئا . اها انفرميشن هن رجسٽڙي جي دفتر کان حاصل ڪئي. گهر جو قبضو حاصل ڪرڻ کان فوري طور هن انهي کي ڊهرائي پٽ ڪرائي ڇڏيو ۽ پروارا پلاٽ خريد ڪيا . هاڻي پنجن پلاٽن کي هڪ بلڊر کي تيڻ تي وڪڻي ڇڏيو. ٻن مهينن جي هن ڪم جي بدلي هن کي 75,000 ڊالر بچت تي . بيشڪ اهو ايترو پئسو نہ آهي مگر پگهار کان بحرحال سٺو ۽ گهڻو آهي ۽ ائين جيئن هن همراهہ ڪيو ڪجهہ مشڪل آهي.

2. پئسو ڪيئن گڏ ڪيو وڃي. عام ماڻهون انهي مقصد لاءِ بينڪ جو رخ ڪندا آهن . ٻئي قسم جو سرمايي ڪار رقم گڏ ڪرڻ جي هن فن کان بخوبي واقف هوندا آهن . ۽ ڪوڙ سارا طريقہ آهن جن سان بينڪ ۾ وڃڻ کانسواءِ پئسہ جو حصول ممڪن آهي. شروع شروع ۾ مون اهڙن گهرن کي خريد ڪرڻ جي ترجيح ڏني جيڪي بينڪ وٽ گروي هئا . گهر حاصل ڪرڻ کان علاوه وقت تي پئسہ گڏ ڪرڻ جي صلاحيت انمول آهي.

اڪثر آءُ ماڻهن کي چوندي ٻڌندو آهيان "بينڪ قرض ڏيڻ لاءِ تيار نہ آهي" يا مون وٽ ايترا پئسہ نہ آهن جو مان هن کي خريد ڪري سگهان ، پر جيڪڏهن توهان ٻئي قسم جا سرمايي ڪار ٿيڻ چاهيو ٿا تہ توهانکي اهڙي قسم جي طريقہ ڪار سکڻو پوندو جيڪو پين جي راهہ ۾ رڪاوٽ ٿئي ٿو. ٻين لفظن ۾ پئسي جي گهٽتائي جي ڪري اڪثر ماڻهون سودو ڪرڻ جي قابل نہ هوندا آهن . اگر توهان هن رڪاوٽ کان ڇوٽڪارو حاصل ڪري سگهو ٿا تہ پوءِ توهان گهڻن پين کا ن ڪروڙ روپيہ وڌيڪ ناهي سگهندو. اهي ماڻهون جيڪي اهو فن نہ ڄاڻندا آهن . لاتعداد دفعا مون گهر خريد ڪيا ، فليٽ ۽ اسٽاڪ خريد ڪيا آهن. جڏهن تہ بينڪ ۾ منهنجي نالي تي هڪڙي دمڙي بہ ناهي : هڪ دفعي مون هڪ بلڊنگ 1200,000 بارنهن لک ڊالر ۾ خريد ڪئي هن تي مون Trying it up ٽرائينگ اٽ اپ جي معاهدي تحت خريد ڪيو. حڪومتي ڪاغذات تي تحريري طور باقاعده سودو ٿيو. جنهن ۾ خريدار ۽ وڪرو ڪندڙ ۾ صحيح ٿيون . 100,000 ڊالر هيڏانهن هوڏانهن کان گڏ ڪري ادا ڪيا بقيہ رقم 90 ڏينهن ۾ ادا ڪرڻي هئي. مون ائين ڇو ڪيو ؟ .

مونکي اندازو هئو تہ هن جائيداد جي مارڪيٽ ويليو گهٽ ۾ گهٽ 2 ملين ڊالر هئي يعني 20 لک ڊالر. مون پئسا اوڌارا ورتا. ٿيو ائين تہ جنهن شخص مون کي 100,000 ڊالر ڏنا انهي ماڻهون وڏيڪ 50,000 ڊالر انهي لاءِ وڏيڪ ڏنا تہ آءُ خريدار ڳولهيان يعني هن ماڻهون منهنجي جڳهه سنڀالي ورتي ۽ آءُ اتان نڪري پيس. هن ڪم ۾ منهنجا 3 ڏينهن لڳا ۽ خريدار مليو ۽ مسئلو حل ٿيو.

هتي وري بہ اها ڳالهہ ثابت ٿي تہ توهانجو علم ۽ ذهانت خريداري کان وڌيڪ اهم آهن. سرمايي ڪاري خريداري ناهي، هي ڄاڻ ۽ سڃاڻ جو فن آهي.

3. تيز ترين ۽ ذهين ماڻهن کي ملازمت ڏيڻ: باصلاحيت ماڻهن کي پنهنجي مفاد ۾ ڪم ڪرائڻ ۽ انهن کي گڏ ڪرڻ هئي قسم جي سرمايي ڪاري لاءِ تمام اهم آهي. اگر توهان ائين نٿا ڪري سگهو تہ پوءِ توهانکي پهرين نمبر جي سرمايي ڪاري جي صلاح ڏجي ٿي. ماليائي بصارت توهان جي سڀ کان وڏي دولت آهي ۽ انهي کان لاعلم رهڻ سنگين خطرن جي مطابق آهي.

خطره هر جڳهه موجود آهن انهن کان بچڻ بجاءِ انهن سان منهن ڏيڻ سکو.

باب ستون

سبق ڇهون

سکڻ جي لاءِ ڪم ڪريو، ڪمائي جي حصول جي لاءِ ڪم نہ ڪريو

1995ع ۾ سنگاپور ۾ هڪ اخبار وارن منهنجو انٽرويو ورتو. هڪ جوان ۽ خوبصورت رپورٽر ڇوڪري پوري وقت تي هڪ شاندار هوٽل جي لائونج ۾ پهتي ۽ فوري طور ڳالهہ ٻولهہ جو آغاز شروع ٿيو. اسان ٻئي لائونج ۾ آرام سان ڪافي پي رهيا هئاسين. ۽ منهنجي سنگاپور ۾ آمدني جي ٻنيان مقصد تي ڇڻندي رهي.

مونکي زگ زگلر سان گڏ تقرير ڪرڻي هئي. هن کي " دلچسپي Motivation تي اظهار خيال ڪرڻو هئو. ۽ مونکي دي سيڪريٽس آف رچ "The Secrets of the Rich" يعني اميرن جا راز، تي ڳالهائڻو هئو.

هن چيو هڪ ڏينهن آءُ تو جهڙي "بيسٽ سيلر" ليکڪا يعني (سڀ کان وڌيڪ وڪرو ٿيندڙ مصنف) يا ليکڪ ۽ منهنجون ڪتاب بہ تنهنجي ڪتابن وانگر بيسٽ سيلنگ ڪتاب هوندا. هن چيو. مون هن جا ڪجهہ مضمون پڙهيا هئا جيڪي هن انهيءَ اخبار لاءِ لکيا هئا ۽ آءُ انهن مان متاثر هئس.

هن جي لکڻ جو سليقو ڪافي جاندار ۽ سڌو سنئون هئو ۽ پڙهندڙن جي دلچسپي کي اڀارڻ وارو هئو. "تنهنجو لکڻ جو انداز سٺو آهي" مون جواب ڏنو. خواب جي تعبير ٿيڻ ۾ توکي ڪهڙي رڪاوٽ آهي.

منهنجي سڄي ڪم جو ڪو بہ نتيجو ظاهر نٿو ٿئي. هن آهستگي سان چيو. سڀ ماڻهون منهنجي ناولن جي تعريف ڪندا آهن پر ٿيندو ڪجهہ ڪونهي يعني آمدني نہ ٿيندي آهي. ۽ آءُ اخبار جي نوڪري ڪرڻ تي مجبور آهيان. هن سان گهٽ ۾ گهٽ واجبات جي ادائيگي تہ ٿي ويندي آهي، ڇا توهان مونکي مشورو ڏيندا.

بلڪل مون خوش دلي سان چيو. منهنجي هڪ دوست جو هتي سنگاپور ۾ اسڪول آهي جتي هو سيلز مين شپ جي تربيت ڏيندو آهي. هو تربيتي ڪورس منعقد ڪرائيندو آهي جتي سنگاپور جي انتهائي وڏيون ڪارپوريشنين جي ماڻهن کي سيلز مين

شپ جي ٽريبيت ڏني ويندي آهي. منهنجو خيال آهي تہ توهان بہ ڪنهن ڪورس ۾ شامل ٿي وڃو. تہ ڪيريئر ٺاهڻ ۾ توهانکي خاصي مدد ملندي.

اهو ٻڌي هوءَ پريشان ٿي ٿي چوڻ لڳي تہ توهان مونکي هي مشورو ڏئي رهيا آهيو تہ پنهنجي ڪتابن جي وڪري وڌائڻ لاءِ ڪورس ڪيان؟.

مون هائوڪار ۾ ڪنڌ لوڏيو.

توهان شايد سنجيده ناهيو؟.

مون هائوڪار ۾ ڪنڌ هلايو. ۽ چيو تہ هن ۾ برائي ڪهڙي آهي. مون پڇيو. هُنَ کي منهنجي ڳالهہ بري لڳي هئي. ۽ آءٌ افسوس ڪري رهيو هوس. تہ مان اها ڳالهہ زبان تي ڇو آندي. ۽ پنهنجي هن مشوري جي بچاءَ لاءِ مناسب لفظ ڳولي رهيو هوس تہ هن ڳالهايو تہ مون انگلش لٽريچر ۾ M.A ڪيو آهي: مان ڪنهن اسڪول وڃي وڪري ڪرڻ جو فن ڇو سکان؟. ۽ آءٌ هڪ پيشور مصنف آهيان. اسڪول ۾ وڃي مون انهيءَ پيشي جي تعليم حاصل ڪئي آهي. ۽ منهنجي لاءِ هڪ سيلز وومن ٿيڻ ضروري ناهي. ۽ مونکي اهڙن ماڻهن کان نفرت آهي. هو دولت جي پنيان ڊوڙندا آهن. توهان مونکي ٻڌايو تہ منهنجو سيلز وومن ٿيڻ ڇو ضروري آهي؟. هاڻي هوءَ جلدي جلدي ڪاغذ کي بيگ ۾ زور سان وجهي وڃڻ جي تياري ڪري رهي هئي. انٽرويو ختم ٿي چڪو هو ميز تي منهنجي هڪ پراڻي بيسٽ سيلنگ جو ڪتاب پيو هئو. مون اهو ڏسي کنيو ۽ ڪاغذات جيڪي هن انٽرويو دوران لکيا هئا. ڇا تون هي ڏسي رهي آهين؟. مون انهن ڪاغذن جي باري ۾ اشارو ڪيو.

جڏهن هن جي نظر پنهنجي لکيل نوٽس تي پئي تہ هوءَ بدحواس ٿي وئي ۽ چيو ڇا؟.

مون ٻيهر وري ڪاغذن ڏانهن اشارو ڪيو. هن پنهنجي پيڊ تي لکيو هئو. رابرٽ ڪيو ساڪي سڀ کان وڌيڪ وڪرو ٿيندڙ ڪتابن جو مصنف. ۽ هتي لکيل هئو سڀ کان وڌيڪ ڪتابن جو مصنف. اهو نہ لکيل هئو تہ بهترين مصنف. هن جون اکيون کلي ويون ۽ تارا ڦرڻ لڳا.

مان هڪ عام مصنف آهيان ۽ تون سڀ کان عظيم مصنفہ. فرق صرف ايترو آهي تہ مون سيلز اسڪول ۾ تعليم حاصل ڪئي آهي ۽ تو وٽ ماسٽرز ڊگزي آهي. جيڪڏهن ٻنهي کي ملائبو تہ هڪ گهڻو وڪرو ٿيندڙ ڪتابن جو مصنف ۽ هڪ بهترين مصنفہ جنم وٺن ٿا. هاڻي ڪاوڙ هن جي اکين مان نہ ٿي نڪتي. هن چيو تہ آءٌ پاڻ کي ڪڏهن بہ ايترو نہ ڪيرائيندس تہ ڪتابن جي سيل وڌائڻ لاءِ طريقا سکيا وڃن. توهان

جهڙن ماڻهن کي لکڻ سان مطلب نہ هئڻ گهرجي. جڏهن تہ آءٌ هڪ پيشور مصنفہ آهيان. ۽ تون هِڪ سيلز مين آهين. هي مناسب ناهي. هُن پنهنجا باقي نوٽس گڏ ڪيا ۽ وڏن وڏن شيشن جي دروازن مان سنگاپور جي گهميل صبح ۾ نڪري گم ٿي وئي.

جڏهن تہ صبح جو اخبار ۾ منهنجي باري ۾ هڪ سٺو مضمون لکيو.

دنيا چست ۽ چالاڪ، ذهين پڙهيل لکيل ۽ باوصف ماڻهن سان پري پئي آهي. اسان روزانہ انهن سان ملون ٿا اِهي اسانجي چوطرف آهن.

ڪجهہ ڏينهن پهريان منهنجي گاڏي ۾ خرابي واقع ٿي پئي. آءٌ هڪ وڏي گيراج ۾ داخل ٿيس ۽ اتي هڪ نوجوان مستري چند منٽن ۾ انهي کي درست ڪيو. صرف انجڻ جي آواز ٻڌي هن خرابيءَ جو اندازو لڳايو مان حيران رهجي ويس. پر ڏک اهو آهي تہ هڪ عظيم مهارت ڪاميابي لاءِ ڪافي ناهي. مونکي بار بار حيرانگي ٿيندي آهي تہ اهي ماڻهون جن کي گهٽ مهارت هوندي آهي وڌيڪ پئسہ ڪمائيندا آهن. اڳئي ڏينهن مونکي ڄاڻڻ جو اتفاق ٿيو 5% کان بہ گهٽ ماڻهون امريڪي 100,000 ڊالر ساليانا ڪمائيندا آهن. آءٌ انهن ماڻهن سان بہ مليو آهيان جيڪي بي تهاشا ذهين ۽ پڙهيل لکيل آهن جيڪي 20,000 ڊالر سالانہ کان بہ گهٽ ڪمائي ڪندا آهن.

هڪ ڪاروباري ڪنسلٽنٽ جيڪو ميڊيڪل جي ڪاروبار سان لاڳاپيل هئو، ان مونکي ٻڌايو تہ ڪوڙ سارا ڊاڪٽر، ڏندن جا ماهر، ۽ فارماسسٽ تنگ دستيءَ جا شڪار آهن. منهنجو اهو خيال آهي تہ جيئن ئي هنن کي ڊگري ملي وئي تہ دولت انهن تي برسات جي بوندن وانگر ڪرندي. انهي تاجر مونکي ٻڌايو تہ "هو دولت جي دروازي کان صرف هڪ قدم پوئتي آهن ۽ اها آهي مالياتي ذهانت".

هن فقري جو مطلب آهي تہ اڪثر ماڻهن کي هڪ ئي مهارت سکڻي آهي. ۽ انهي تي عبور حاصل ڪرڻو آهي. ۽ انهن جي آمدني ۾ غير معمولي واڌارو ٿيندو. پئسن جي معاملي ۾ گهڻن ماڻهن کي صرف هڪ شي معلوم آهي. اها آهي "جيتري محنت ڪندئو اوترو ڪمائيندو".

جيئن آءٌ اڳي ٻڌائي آيو آهيان مالياتي ذهانت حساب ڪتاب، سرمايي ڪاري مارڪيٽنگ ۽ قانون جي مرڪب جو نالو آهي. انهن چئن خاصيتن کي گڏ ڪرڻ سان پئسو ڪمائڻ آسان آهي.

هنن وصفن جي زنده مثال اخبار جي اها نوجوان صحافڻ هئي اگر محنت، سيلز مين شپ جي تربيت حاصل ڪري وٺي ها تہ هن جي آمدني ڏينهن ۾ ٻيڻي ٿي وڃي ها. اگر مان هن جي جڳهہ تي هجان هان تہ مشهوري يعني اشتهار، ڪاپي رائٽس ۽ سيلز جي تربيت وٺان ها. ۽ آن ڪانپوءِ اخبار جي هن دفتر ۾ ڪم ڪرڻ جي بجاءِ هڪ ايڊورٽائيزنگ ڪمپني ۾ ملازمت ڪريان ها. آمدني گهٽ هجي ها پر هن عمل ڪي شارٽ ڪٽس Short Cuts ڪي اپنائڻ جا حربہ اچي وڃن ها جيڪي هڪ ڪامياب مشهوري يا اشتهارن جي حصول لاءِ ضروري آهن. ان ڪان علاوه ڪجهہ وقت هن ڪي پنهنجي تعلقات جي فروغ ڏيڻ تي بہ ڏيڻ گهرجن ڇو تہ پبلڪ رليشن بذات خود هڪ آرٽ آهي ڇو تہ انَ طرح سان مشهوري ۾ پئسہ نہ ٿا لڳن ۽ لکن ڪروڙن جي آمدني تي ويندي آهي. ان ڪانپوءِ رات جو يا هفتہ جو هوءَ پنهنجا ناول لکي ها ۽ جڏهن اهي ڇپجن ها. تہ پوءِ انهن ڪي بهتر طريقي سان فروخت ڪري سگهي ٿي. ۽ هڪ ڏينهن هوءَ سڀ ڪان وڏيڪ وڪامندڙ مصنفہ ٿي وڃي ها

جڏهن مون سڀ ڪان پهرين ڪتاب "اگر توهان امير ٿيڻ چاهيو ٿا ۽ خوش رهڻ گهرو ٿا تہ اسڪول وڃڻ بند ڪريو" تہ هڪ ڇپائي واري مونکي صلاح ڏني تہ هن ڪتاب جو نالو بدلائي هي نالو رکو "تعليم جي ماليات Economics of Education انهي تي مون ناشر کي ٻڌايو تہ هي نالو رکڻ ڪانپوءِ منهنجي ڪتاب جون صرف بہ جلدون هلي سگهنديون. هڪ منهنجي گهر وارا خريد ڪندا ٻيو منهنجو بهترين دوست ۽ مسئلو اهو ٿيندو تہ اهي مونکي قيمت ڪونہ ڏيندا ۽ ڪتاب تحفي ۾ حاصل ڪرڻ چاهيندا. مون هي اخلاق ڪان وانجهيل نالو انهي ڪري منتخب ڪيو آهي. تہ جيئن هي ڪتاب هٿون هٿ وڪرو ٿي وڃي. آءُ ذاتي طوز تي تعليم جو قائل آهيان مگر تعليمي نظام ۾ ترامير جو خواهشمند آهيان. جيڪڏهن منهنجي سوچ مختلف هجي ها تہ پوءِ چا آءُ پنهنجي بي سواد تعليمي نظام جي اصلاح تي زور ڏيان هان. مون اهڙو نالو سوچيو تہ T.V ۽ ٻين مواصلاتي ذرائع منهنجي جلد از جلد ۽ گهڻي ڪان گهڻو مشهوري ڏني. آءُ ڄاڻي واڻي تضاد پيدا ڪرڻ گهريو ٿي. ڪافي ماڻهون مونکي اهميت ڏيڻ لاءِ تيار نہ هئا. ان جي باوجود منهنجوڪتاب بي تحاشہ فروخت ٿي.

1969ع ۾ جڏهن مون رياست هائي متحده امريڪا جي مرچنٽ ميرين اڪيڊمي مان گريجوئيشن ڪيو. تہ منهنجو تعليم يا فتہ پيءُ ڏاڍو خوش ٿيو هو. اسٽينڊرڊ آئل

ڪمپني مونکي تيل بردار جهازن جي بيڙي ۾ ملازم رکيو هئو. مون کي ٽرڊ ميٽ جو عهدو ڏنو ويو هئو. پنهنجي هم جماعتن جي مقابلي ۾ منهنجي پگهار گهٽ هئي. هي ڪاليج مان فارغ ٿيڻ کانپوءِ منهنجي بهرين نوڪري هئي. ان لحاظ کان پگهار خراب نه هئي. مون کي شروع شروع ۾ 40,000 ڊالر ساليانا تي ملازم رکيو ويو. جنهن ۾ اور ٽائيم شامل هئو. ۽ مونکي صرف ست مهينا ڪم ڪرڻو هئو ۽ 5 مهينن جون موڪلون هيون.

اگر آءُ چاهيان ها ته 5 مهينا موڪلن جي بجاءِ ڪنهن ٻي ڪمپني ۾ ملازمت ڪري پئي سگهيس. ۽ آءُ ويتنام ٽائين وڃڻ جو پابند هئس. ۽ اهڙي طرح منهنجي پگهار ٻيڻي ٿي وڃي ها .۽ منهنجو ڪيرئير وڌيڪ نکري پوي ها . ان جي باوجود ڇهه مهينا نوڪري ڪري مون ميرين ڪور ۾ شموليت اختيار ڪئي. تاڪه جهاز اڏرائڻ جي تربيت حاصل ڪري سگهان. منهنجو پڙهيل لکيل پيءُ ان ڳالهه تي ناراض ٿيو ۽ امير پيءُ انهي فيصلي جي تائيد ڪئي. اسڪول ۽ ڊيوٽي جي دوران مانهون مهارت حاصل ڪرڻ لاءِ تمام گهڻي ڪوشش ڪندو آهي. انهي صورت ۾ توهانجي ترقي ۽ پگهار ۾ واڌارو ٿيندو آهي.

ان جي ڪري ڊاڪٽر گريجوئيشن ڪرڻ کانپوءِ فوري طور تي اسپيشلٽي Specialisty جي سکيا ۾ لڳي ويندا آهن .ڪو ٻارن جو ماهر، ڪو هڏن جو ماهر، ڪو اکين جو ماهر، اهڙي ريت اڪائونٽنٽ، ماهرِ تعميرات، وڪيل، پائليٽ پنهنجي پنهنجي پيشي جي لحاظ کان ماهر ٿيڻ چاهيندا آهن. ۽ منهنجي تعليم يا فته پيءُ جو اهو نظريو هيو ۽ هن آخر ۾ Ph.D ڪئي ۽ جڏهن ڊگري مليس ته خوشي ۾ ڪپڙن ۾ نه پئي ماپيو. اڪثر هي اعتراف ڪندو هو ته "اسڪول ۽ ڪاليج ان کي نوازيندا آهن جيڪي ٿوري ڪجهه لاءِ گهڻي کان گهڻو پڙهندا آهن".

امير پيءُ مونکي هن کان ابتڙ رستي جي صلاح ڏني "ته توکي هر شي جي باري ۾ ڪجهه نه ڪجهه معلوم هئڻ گهرجي". ان جي نصيحت جي ڪري آءُ ڪمپني ۾ ڪئي سال مختلف شعبن ۾ ڪم ڪندو رهيس. ڪجهه وقت مون حساب ڪتاب ۾ گذاريو. مونکي خبر هئي ته آءُ اڪائونٽنٽ ڪڏهن به ڪو نه ٿي سگهندس. صرف هن مان اها خبر پوي ته ڇا ٺيڪ آهي ۽ ڇا ٺيڪ نه آهي. مون بس جي ڪنڊيڪٽري جي نوڪري به ڪئي . تعميراتي ڪم ۾ آءُ نوڪري تي رهيس. سيلزمين به رهيس. ۽ ان سان گڏو گڏ اسٽيٽ جائيداد ۽ اسٽاڪ جي چڙهڻ ۽ لهڻ تي به نظر رکڻ جو فن سکيو. اسانجي تربيت اسان جي امير پيءُ ڪري رهيو هئو. ۽ اهو زور ڏيندو ته جڏهن به منهنجي ميٽنگ بينڪر، وڪيل،

بروڪر، اڪائونٽنٽ سان ٿيڻي هجي، توهان پئي چئا هتي ضرور موجود هجو. هو پنهنجي سلطنت جي باري ۾ ٿورو گهڻو ٻڌائيندو رهندو هئو

جڏهن آءُ اسٽينڊرڊ آئل جي نوڪري ڇڏي جتي منهنجي خاصي پگهار هئي. ته منهنجي پڙهيل لکيل پيءُ جي حيرانگي ۽ غصي جي حد نه هئي. ۽ هو بيحد پريشان هئو. هي ڳالهه هن جي سمجهه کان ٻاهر هئي. ته مون هڪ ساف ستري بهترين نوڪري ڇو ڇڏي. ۽ هو رهي نه سگهيو ۽ مونکان پڇيو ته "تو اها نوڪري ڇو ڇڏي؟". آءُ وڏي ڪوشش جي باوجود هن کي سمجهائڻ کان قاصر رهيس ۽ منهنجو فلسفو انهي جي سمجهه کان ٻاهر هئو. ڇو ته آءُ امير پيءُ جي زبان ڳالهائي رهيو هوس. مستحڪم نوڪري منهنجي پڙهيل لکيل پيءُ جي نظر ۾ سڀ ڪجهه هئي. هن جي برعڪس سکڻ جو عمل منهنجي امير پيءُ مطابق ان کان وڌيڪ اهم هئو.

تعليم يا فته پيءُ جو خيال هئو ته جهاز تي ملازمت ان لاءِ ڪئي وڃي ته بين الاقوامي تجارت جي باري ۾ ڪجهه ڄاڻي سگهجي. ته جيئن شاگرد جي حيثيت ۾ پنهنجي تجارتي تيل برادر جهاز، مال برادر جهاز ۽ مسافر بردار وڏن وڏن جهازن کي اوير ۽ ڏکڻ جي پيسفڪ سمنڊ تائين ويو هوس. امير پيءُ مونکي زور ڏنو ته جهازن کي يورپ وٺي وڃڻ جي بجاءِ آءُ ڪجهه دير سائوٿ پيسفڪ ۾ ترسان ڇاڪاڻ ته هن کي علم هو ته اڀرندڙ طاقتون اوير ۾ هيون ۽ آخر ۾ تاريخ جو پلڙو ايڏانهن جهڪي ويندو نه ڪ يورپ ۾. جڏهن ته منهنجا هم جماعت پارٽين ۽ ناچ ڳائڻ ۾ مصروف هئا.

آءُ جاپان، تائيوان، ٿائيليند، سنگاپور، هانگ ڪانگ، ويٽنام، ڪوريا، هيٽي، سموا، فلپائن جي ماڻهن جي معاشرت ۽ تجارتي حڪمت عمليون جي باري ۾ ڀرپور معلومات گڏ ڪري رهيو هوس.

آءُ به پارٽين ۾ شامل هئس مگر منهنجون پارٽيون مختلف نوعيت جون هيون. آءُ عمر کان پهريان وڏو ٿي ويو هوس.

تعليم يا فته پيءُ جي سمجهه کان ٻاهر هئو ته مون اسٽينڊرڊ آئل ڪمپني تان استعفي ڇو ڏني. ۽ ميرين ڪور ۾ شموليت اختيار ڪئي ۽ مون هن کي اهو ٻڌايو ته آءُ جهاز اڏائڻ جي تربيت وٺي رهيو هوس. حقيقت ۾ آءُ فوجن جي رهنمائي جي باري ۾ ڄاڻڻ گهريو ٿي. امير پيءُ مونکي ٻڌايو ته ڪمپني هلائڻ لاءِ سڀ کان مشڪل ڪم آهي ملازمن کي قابو ۾ رکڻ. هن ٽي سال فوج ۾ گذاريا هئا. امير پيءُ مونکي ٻڌايو ته

پنهنجي زير ڪمان ماڻهن کي خطرناڪ مهمن ۾ رهنمائي جي باري ۾ ڄاڻڻ ڇو ضروري آهي. ۽ وڌيڪ چيو هاڻي مونکي ليڊر شپ جي تربيت حاصل ڪرڻ جي ضرورت هئي. هن چيو ته "جيڪڏهن توهان سنا اڳواڻ يا رهنما نه آهيو ته پٺي ۾ گولي کائيندو. اهڙيءَ طرح ڪاروباري معاملات ۾ ٿيندو آهي".

1973ع ۾ ويٽ نام کان واپس اچي ڪري مون فوج تان استعفيٰ ڏئي ڇڏي. حالانڪ هوائي جهاز اڏائڻ منهنجي ڪمزوري تي پئي هئي. مون زيرو ڪس ڪارپوريشن ۾ ملازمت ڪرڻ شروع ڪري ڇڏي. مون هتي صرف هڪ سبب جي ڪري نوڪري ڪئي. سهولتن جي مونکي ايڏي خواهش نه هئي. طبيعت ۾ آءٌ هڪ شرميلو ۽ تنهائي پسند ماڻهون آهيان. ۽ عوام کي ڪنهن شي جي خريد ڪرڻ تي آماده ڪرڻ مون لاءِ ڏاڍو مشڪل هئو. ان سلسلي ۾ تربيت جو بهترين پروگرام انهن ڏينهن ۾ هن ڪمپنيءَ وٽ هئو.

امير پيءُ منهنجي انهي حڪمت عملي تي نازان هيو. جڏهن ته پڙهيل لکيل پيءُ شرمندگي محسوس ڪري رهيو هئو. ڇو ته هن جي خيال ۾ سيلز مين شپ هڪ عدنا ڪم هئو. مون زيرو ڪس ۾ چار سال ملازمت ڪئي ۽ منهنجي گهر گهر وڃي دروازا کٽکٽائڻ واري جهجهڪ ختم ٿي وئي. ۽ جيڪڏهن ماڻهون مونکي ڌڪار ڏيندو هئو تڏهن به آءٌ عار نه سمجهندو هوس. تڏهن پهرين پنجن بهترين سيلز مينن ۾ منهنجي پوزيشن مستحڪم ٿي وئي. ته مون وري به استعفيٰ ڏئي ڇڏي. ۽ هڪ بهترين ڪمپني جي ملازمت ۽ روشن مستقبل ڇڏي ڪري اڳتي وڌڻ کي ترجيح ڏنم.

1977ع ۾ مون پهرين ذاتي ڪمپني ٺاهي. امير پيءُ مونکي ۽ مائيڪ کي ڪمپني ٺاهڻ جي مڪمل تربيت ڏني هئي. هاڻي مرنکي ڪمپني کي هلائڻو هيو. منهنجو پهريون پراڊڪٽ نائلون ۽ ويلڪرو جو ٻٽون هئو. جنهن کي مون اوڀر جي پري کان ڪنهن ملڪ مان ٺهرائيو هيو. ۽ انهي کي گهرائي نيويارڪ جي هڪ گودام ۾ رکئو هئو. ها اها ئي جڳهه آهي جتي منهنجو اسڪول هوندو هئو. منهنجي بنيادي تعليم مڪمل ٿي چڪي هئي. ۽ هاڻي مونکي ان جو امتحان ڏيڻ مقصود هئو. هاڻي آءٌ جيڪڏهن ناڪام ٿي وڃان ته منهنجي چيلهه ڀڄي پئي ها. امير پيءُ جو چوڻ هئو ته 30 سال جي عمر کان پهريان پهريان ڪنگال ٿيڻ بهتر آهي. ۽ توهان وٽ وري اٿي بيهڻ جي طاقت هوندي ۽ وقت به هوندو. منهنجي 30 سالگره جي موقعي تي منهنجو مال پهريون دفعو ڪوريا کان نيويارڪ

بذريعہ بحري جهاز روانو ٿيڻو هئو. اجان بہ مان پين ملڪن سان ڪاروبار ڪندو رهندو آهيان. جيئن تہ منهنجي امير پيءُ مونکي سيکاريو تازه تازه اڀرندڙ قومن جي تلاش ۾ رهندو آهيان. اڄ منهنجي سرمايي ڪاري جي ڪمپني سائوٿ امريڪا، ايشيا، ناروي ۽ روس ۾ سرمايي ڪاري ڪري رهي آهي.

هڪ عام چوڻي آهي تہ نوڪري جي بئي پڙ ۾ اهي ماڻهون هوندا آهن جيڪي بدحالي ۽ ڪنگالي کان صرف هڪ درجو يا هڪ ڏاڪو مٿي هوندا آهن. بدقسمتي سان اهي اڪثر ماڻهن تي پورا اپندا آهن.

هن جو سبب اهو آهي تہ موجوده نظام تعليم ۾ معاشي ذهانت کي ذهانت سان تعبير نہ ڪيو ويندو آهي. ۽ اڪثر ملازم پيشہ افراد کي پنهنجي مسئلن جي اندر رهڻو پوندو آهي. هو ڪم ڪندا آهن ۽ حڪومت کي واجبات ادا ڪندا آهن. انتظاميہ وري هڪ ٻي حڪمت عملي تي ڪاربند هوندي آهي. "ملازم کي ايتري پگهار ڏيندا آهن تہ هو ڇڏي نہ وڃي". اگر توهان مختلف ڪمپنين جي پي اسڪيل تي نظر وجهندا تہ توهانکي خبر پئجي ويندي تہ جيڪي ڪجهہ آءُ چوان ٿو اهو ئي سچ آهي.

هن جو نتيجو اهو نڪرندو آهي تہ گهڻو ملازم اڳتي وڌڻ کان محروم رهندا آهن. ۽ هو اهوئي ڪندا آهن جيڪو هنن کي سيکاريو ويندو آهي. يعني "مستحڪم نوڪري جي تلاش" گهڻو تر ملازم پگهار، سهولتون ۽ انعام لاءِ ڪم ڪندا آهن. ٿوري مدت لاءِ هن جا فائدا آهن ۽ انهن جو انجام خوفناڪ.

ان جي بجاءِ آءُ نوجوانن کي هي مشوزو ڏيندس تہ هو ڪا اهڙي نوڪري ڪن جتي هنن کي ڪمائي کان وڌيڪ سکڻ جو موقعو ميسر ٿئي. ڪو بہ پيشو اپنائڻ کان پهريان ۽ آخر ۾ هڪ دفعو وري ڪنهن ريٽ ريس مرقابو ٿيڻ کان پهريان سٺي نموني سوچيو پري پري تائين نظر ڊوڙايو ۽ فيصلو ڪريو. تہ ڪهڙيون ڪهڙيون صلاحيتن کي حاصل ڪرڻ هن پيشي جي لاءِ ضروري آهن. هڪ دفعو جڏهن هن چڪر ۾ اچي ويو تہ پوءِ زندگي ڀر واجبات لاهيندا رهندا ۽ توهانجي حالات انهن ڪوئن جهڙن جانور واري هوندي جيڪي ننڍين ننڍين لوهہ جي ڦيٿن يا پيرن جي اندر مسلسل ڊوڙندا رهن ٿا. هو ٿيزي سان ڊوڙندا رهندا آهن ۽ ڦيٿا بہ تيزي سان ڦرندا رهندا آهن پر اهي هوندا اتي جو اتي آهن. ۽ جڏهن اڳيون ڏينهن شروع ٿيندو آهي تہ وري بہ اهوئي ٿيندو آهي. "ٽام ڪروز" جي فلم "جيري ميگ وائر" ۾ تمام گهڻا ننڍا ننڍا ڊائيلاگ يادگار طور آهن. سڀ کان قابل ذڪر "مونکي

پيسا ڏيڪار" ۾ هڪ فقرو جيڪو مونکي ڏاڍو پسند آيو ۽ اهو سچائي تي مبني هئو. منظر اهو هو تہ ٽام ڪمپني جي نوڪري ڇڏي رهيو هئو. هن کي نوڪري مان ڪڍيو ويو هو ۽ هو سڀ اسٽاف کي مخاطب ٿي ڪري چئي رهيو هو "ڪير مون سان اچڻ چاهي ٿو؟". ان وقت تمام ماڻهون برف جي سلين وانگر خاموش هئا. ضرف هڪ عورت اٿي چوڻ لڳي تي "مان توسان گڏ اچڻ چاهيان ٿي پر ٽن مهينن ۾ منهنجي ترقي ٿيڻ واري آهي". سچي فلم ۾ صرف اهو ئي ڊائيلاگ سچائي تي مبني آهي. ۽ انهي کي بنياد بنائي ماڻهون نوڪري ۾ مصروف هوندا آهن. تاڪ حڪومت جا واجبات ادا ڪندا رهن. مان ڄاڻان ٿو تہ منهنجو پڙهيل لکيل پيءُ هر سال ترقي جي راه ڏسندو رهندو آهي ۽ هر سال ان کي مايوسي ٿيندي آهي. ۽ وري هو مزيد قابليت جي حاصل ڪرڻ لاءِ وري ڪنهن اسڪول ۾ داخلا وٺندو آهي.

تہ هن طرح سان هن جي پگهار ۾ واڌارو ٿئي. پر هر دفعي وري مايوسي سان منهن ڏيڻو پوندو اٿس. اڪثر ماڻهن کان مان اهو سوال ڪندو آهيان "روزانہ جو هي ڪم توهانکي ڪيڏانهن وٺي وڃي رهيو آهي". هي بلڪل انهي ننڍي ڪوئي جي طرح جيڪو سرڪل ۾ چڪر لڳائي رهيو هوندو آهي ۽ هن جي منزل اتي جو اتي هوندي آهي.

سيرل بروڪر فيلڊ جيڪو رٽائرڊ ماڻهن جي تنظيم جو گڏريل منتظم اعلىٰ هئو ٻڌائي ٿو "سرڪاري پينشن وصول ڪرڻ وارن جي حالات ڪابل رحم آهي". پهرين ڳالهہ اها آهي تہ موجوده دور جي 50 فيصد ماڻهون نوڪري کانپوءِ پينشن جا حقدار نہ هوندا آهن. انهي سان تمام گهڻيون خرابيون پيدا ٿينديون. باقي 50 فيصد ۾ 70٪ کان 80٪ ماڻهن کي پينشن جي رقم تمام ٿوري ملندي آهي يعني 55 ڊالر، 150 ڊالر يا 300 ڊالر ماهوار.

پنهنجي ڪتاب "دي رٽائرمينٽ مٿ" ۾ ڪريگ ايس ڪارپل لکيو آهي. مون هڪ وڏي نيشنل ڪنسلٽنٽ پينشن فرم جي هيڊ ڪوارٽر جو دورو ڪيو. مينجنگ ڊائريڪٽر سان منهنجي ڳالهہ ٻولهہ ٿي جو انتظاميہ آسمان کان ڏسڻ جي لاءِ وڏا وڏا شاندار رٽائرمينٽ منصوبن کي ترتيب ڏيڻ جي ماهر هئي. مون انهي کان پڇيو "اهي ماڻهون جيڪي وڏا وڏا عهديدار نہ آهن رٽائرمينٽ کانپوءِ انهن کي ڪيتري پينشن ملندي". انهي جو جواب هو.

"چاندي جي گولي".

"چانديءَ جي گولي" اها ڇا آهي. مون پڇيو.

هن پنهنجي ڪلهن کي اوچو ڪيو ۽ چيو "انهن ماڻهن کي خبر هوندي آهي ته پوڙها ٿي ڪري انهن وٽ گذاري جا پئسا نه هوندا آهن ته جيڪڏهن هو چاهين ته گولي مٿي ڀرِ هٽي ڪري زندگي جو خاتمو آڻي ڇڏين".

پوءِ هن مونکي اولڊ ڊيفائيڊ بينيفٽ رٽائرمينٽ پلين ۽ 1k. پلين "جيڪو وڌيڪ خطرناڪ آهي" جي وچ ۾ فرق ٻڌايو. اڄ ڪلهه جي ملازمتن جو مستقبل ايترو اميد افزا نه آهي ۽ هي ڳالهه انهن ماڻهن جي لاءِ آهي جيڪي نوڪريءَ جو عرصو پورو ڪندا آهن. ۽ رٽائرمينٽ ڪانپوءِ پوڙهاپ ۾ ڊاڪٽرن جا بل ۽ ڊگهي عرصي تائين جي گهريلو نرسنگ جا خرچ. سڀ ملائي ڪري هڪ هولناڪ منظر سامهون اچي ٿو.

1995ع واري پنهنجي ڪتاب ۾ هن لکيو آهي. نرسنگ جا سالانه اخراجات 30,000 ڊالر کان 125,000 ڊالر تائين. پنهنجي علائقي جي درميانه درجي جي نرسنگ هوم ۾ وڃي ڪري جڏهن خرچن جي باري ۾ پڇيو ته انهن ٻڌايو ته ساليانه فيس 88,000 ڊالر هئي ۽ اها ڳالهه 1995ع جي آهي.

ڪافي ملڪ جن ۾ سوشلسٽ ـــ نظام رائج آهي اتي جي اسپتالن ۾ ڀريان ٿي ايترا سنگين فيصلا ڪرڻا پوندا آهن. "ته ڪير جي سگهندو ۽ ڪير نه". هنن فيصلن لاءِ هو مريضن جي عمر ۽ فنڊ جي دستيابي پنهي شين کي ذهن ۾ رکندا آهن. اگر مريض پوڙهو آهي ته اهو علاج ڪنهن نوجوان کي ڏئي ڇڏيندا آهن. غريب ۽ پوڙها مريض گهڻو ڪري قطار جي آخر ۾ هوندا آهن. جيئن امير ماڻهون بهتر صحت جو خرچ ڪري سگهن ٿا ۽ غريب صرف وقت گذاريندا آهن. ۽ جيڪو وڌيڪ غريب آهي اهو مري ويندو آهي. حالانڪ آءٌ حيران آهيان، آيا ماڻهون مستقبل لاءِ فڪر مند آهن يا اڳي پگهار جي باري ۾ سوچي رهيا آهن. ڪڏهن هنن ٻارڻ کان سوال ڪيو ته هو ڪيڏانهن وڃي رهيا آهن ؟. جڏهن آءٌ انهن نوجوانن جي اڳيان ڳالهائيندو آهيان جيڪي امير ٿيڻ ٿا چاهين. ته آءٌ انهن کي صلاح ڏيندو آهيان ته پنهنجي زندگي تي تمام ڊگهي نظر وجهن پئسو ۽ تحفظ جي لاءِ نوڪري ڪرڻ جي بجاءِ جو بيشڪ اهم آهي، مان انهن کي اهو مشورو ڏيندس ته هو ڪا ٻي نوڪري، ڪو ٻيو هنر سکن. آءٌ اڪثر وقت تي چوندو آهيان ته هو ڪنهن نيٽ ورڪ مارڪيٽنگ ڪمپني ۾ شامل ٿي وڃن.

ان کي ملٽي ليول مارڪيٽنگ چيو وڃي ٿو. جيڪڏهن هو وڪڻ جي فن کي سکڻ چاهين ٿا. انهن مان ڪجهه ڪمپنيون تمام سٺي تربيت ڏينديون آهن. اهڙي طرح هو مسترد يا ناڪام ٿيڻ جي خوف کان ڪافي حد تائين ڇٽڪارو حاصل ڪري وٺن. جيڪو ڪاميابي جي رستي ۾ سڀ کان وڏي رڪاوٽ آهي. پوءِ به آءٌ چوندس تعليم پئسي کان وڌيڪ قيمتي آهي.

جڏهن آءٌ اهڙي قسم جو مشورو ڏيندو آهيان ته مونکان پڇيو ويندو آهيِ ته هي ته ڏاڍو مشڪل ڪم آهي. آءٌ صرف اهو ئي ڪرڻ چاهيندس جيڪو مونکي پسند آهي. جنهن به مونکي اهو چيو ته "ڏاڍو مشڪل آهي" آءٌ اهو چوندو آهيان ته غالبً توهان انهي شي کي فوقيت ڏيندا جيڪا زندگي ڀر محنت ڪريو ۽ پنهنجي ڪمائي جو 30 سيڪڙو حڪومت جي ڪاتي ۾ وجهندا رهو؟. ۽ جيڪو چوندو آهي ته آءٌ اهو ڪم ڪندس جيڪو مونکي پسند هوندو. آءٌ چوندو آهيان آءٌ چمي برف تي وڃڻ جو شوقين ڪو نه آهيان مگر آءٌ انهي لاءِ ڪم ڪندو آهيان ته صحت مند رهان ۽ ڊگهو عرصو جيان.

بدقسمتي سان هن پراڻي چوڻي ۾ صداقت ضرور آهي "هڪ پوڙهي ڪتي کي نوان ڪرتب سيکارڻ مشڪل آهن". جيڪڏهن ڪو به شخص پاڻ کي بدلائڻ جو ارادو نه ڪندو ڪا به طاقت ان کي بدلائي نه سگهندي.

پر توهان مان اهي ماڻهون جيڪي ڪجهه سکڻ لاءِ ڪم ڪندا آهن. ۽ ان لاءِ سوچيندا آهن، منهنجو انهن کي اهو ئي مشورو آهي زندگي ائين آهي جيئن ڪو به ماڻهون جمنازيم ۾ ويندو آهي. سڀ کان وڏي ڳالهه جم ۾ وڃڻ جو فيصلو ڪرڻ ۽ جڏهن توهان هڪ دفعو فيصلو ڪري ٿا وٺو ته پوءِ ڪا به مشڪل نه آهي.

ڪافي ڏينهن اهڙا به هوندا آهن جڏهن آءٌ جم وڃڻ کان لهرائيندو آهيان. ۽ جڏهن هڪ دفعو اتي هليو ويندو آهيان ته ورزش ڪري مونکي ڏاڍي راحت ايندي آهي. ۽ جڏهن ورزش ختم ٿيندي آهي ته مونکي خوشي ٿيندي آهي ته مون ڪو به وقفو نه ڪيو.

جيڪڏهن توهان سکڻ لاءِ ڪم نه ڪرڻ تي ضد ٻڌي ويٺا آهيو. ان کان علاوه پنهنجي پيشي ۾ مهارت حاصل ڪرڻ کان عاري آهيو ته پوءِ ياد رکو جنهن به ڪمپني ۾ ڪم ڪري رهيا آهيو، اتي ليبر يونين ضرور هوندي ان سان رابطي ۾ رهو.

چاڪاڻ تہ اهو ادارو آهي. ماهرين کي قانوني صلاح مشوره ڏيندو آهي. منهنجو پڙهيل لکيل پيءُ گورنر سان تون تون مين مين ڪانپوءِ هوائي جي ٽيچر يونين جو صدر ٿي ويو. ان مونکي ٻڌايو تہ هي بي تحاشا مشڪل ڪم هئو. ان جي برعڪس منهنجي امير پيءُ پنهنجي ڪمپني ۾ هر ممڪن ڪوشش ڪري يونين ٺهڻ نہ ڏنيون ۽ اهو ان ۾ ڪامياب ٿي ويو. اگرچہ ڪڏهن ڪڏهن يونينون ٺهي بہ چڪيون هونديون پر هوءِ پنهنجي حڪمت عمليءَ سان انهن کي ٺهڻ نہ ڏيندو هو.

ذاتي طور آءُ ان مسئلي ۾ غير جانبدار آهيان چاڪاڻ تہ مان سمجهان ٿو تہ هن ۾ فائدو آهي ۽ هن ۾ مزدور جو فائدو آهي. اگر توهان ائين ڪندا آهيو جيئن اسڪول چئي ٿو ۽ هنر منديءَ جي اعليٰ معيار حاصل ڪري وٺندا آهيو تہ پوءِ يونين جي چانو ۾ رهو تہ بهتر آهي.

مثال طور اگر آءُ جهاز اڏرائيندو رهان تہ مونکي انهيءَ ڪمپني ۾ رهڻ گهرجي جنهن جي پائليٽ يونين مظبوط هجي. ڇاڪاڻ تہ مون زندگي پر هڪ هنر سکيو هئو جيڪو صرف هڪ ئي صنعتي اداري ۾ ڪار آمد آهي. جيڪڏهن مونکي ان مان ڪڍي ڇڏيو وڃي تہ پوءِ بہ ڪنهن صنعت ۾ اهڙي هنر جي اهميت زيرو آهي. هڪ معزول سينئير پائليٽ جنهن 100,000 ڪلاڪ اڏام ڪيو هجي. جنهن جي ساليانہ آمدني 150,000 ڊالر هجي هن کي هاڻي اهڙي وڏي پگهار واري نوڪري مشڪل سان ملندي. اسڪول ۾ استاد ٿي ڪري تہ اهو ايترا وڏيڪ پئسہ نہ ڪمائي سگهندو. توهانجي هنر جو جيستائين سوال آهي تہ هو هڪ صنعت ڪان ٻي صنعت ۾ منتقل نہ ٿو ٿئي. ڇاڪاڻ تہ هوائي جهازن جي صنعت ۾ جي بطور پائليٽ منهنجي مهارت ڪانءُ استفاده ڪيو ويو هئو ڪنهن ٻي صنعت مثال طور عدليہ تعليم يا ڪنهن ٻي صنعت يا محڪمي ۾ هيءُ هنر بي فائدي مند هوندو.

ڊاڪٽرن جو اهوئي حال آهي ميڊيسن ۾ ايترين تبديليون رونما ٿي رهيون آهن جو گهڻن سارن ماهرن کي UMO يعني ڊاڪٽرجي يونين يا تنظيم سان رابطو رکڻو ٿو پوي (جيئن اسان وٽ PMA پاڪستان ميڊيڪل ايسوسيئيشن، هڪ ڊاڪٽرن جي تنظيم آهي. مترجم). اهڙي طرح استادن کي بہ پنهنجي ميمبر شپ استاد تنظيمن ۾ ونڻي ٿي پوي. اڄ ڪلهہ امريڪا ۾ ٽيمپرس يونين سڀ کان وڏي ۽ سڀ کان دولت مند تنظيم آهي. NEA نيشنل ايجوڪيشن ايسوسيئيشن جو سياست ۾ بہ ڪافي اثر رسوخ آهي. استادن

کي هن ايسوسيئيشن جي سرپرستي ۽ وابستگي جي ضرورت آهي. ڇو ته هنن جي مهارت به مخصوص آهي ۽ پنهنجي محڪم ڪان علاوه ڪنهن بي هنڌ هن جي ضرورت به گهٽ آهي.

ته جيئن سنهري اصول اُهو آهن "اگر توهان اسپيشلسٽ آهيو ۽ توهانجي مهارت خاص الخاص آهي ته پوءِ هر صورت ۾ يونين سان منسلڪ ٿي وڃو" هي بهتر طرز عمل آهي. جڏهن آءُ شاگردن کي تعليم ڏيندو آهيان ۽ انهن ڪان پڇندو آهيان ته توهان منجهان ايترا ڪهڙا شاگرد هوندا جيڪي ميڪڊونالڊ جي هيمر برگر کان وڌيڪ بهتر هيمر برگر تيار ڪري سگهندا هوندا ؟. پوءِ سوچيو ته ميڪڊونالڊ وارا توهان کان وڌيڪ دولت ڇو ٿا ڪمائين . جواب واضع آهي ته ميڪڊونالڊ وارن جو ڪاروباري نظام عمده ترين آهي . ڪافي اهڙا ماڻهون آهن جيڪي صلاحيتن سان مالا مال آهن صرف ان ڪري غريب آهن ته هو ميڪڊونالڊ کان سٺا برگر ته ناهي سگهن ٿا پر وڪڻڻ جي فن کان واقف نه آهن ۽ تڏهن هو ڪاروباري لحاظ کان ناڪام هوندا آهن.

هوائي ۾ منهنجو هڪ دوست وڏو آرٽسٽ آهي. هو خاصو پئسو ڪمائيندو آهي. هڪ ڏينهن هن جي ماءُ جي اٽارني هن کي فون تي اطلاع ڏنو ته هن جي ماءُ.

هن جي نالي 35,000 ڊالر ملڪيت ڇڏي آهي. جيڪي ٽيڪس فيون وڪيلن جون وغيره ڪٽي باقي پئسا هئا. فوري طور تي هن ڪجهه پئسا خرچ ڪري پنهنجي ڪاروبار کي مشهوري جي ذريعي وڌائڻ جو سوچيو ۽ جلدي ڇئن رنگن وارو اشتهار هن هڪ اخبار جي فل سفحي تي شايع ٿيو جنهن کي خاص طور تي دولتمند ماڻهن جي نقطه نظر کان تيار ڪيو ويو هئو. ٽن مهينن کان اهو اشتهار شايع ٿيندو رهيو پر هن کي ڪو به جواب اڃا تائين موصول نه ٿيو. ۽ هن جي حصي جا پئسا سڀ جو سڀ ختم ٿي ويا . هاڻي هو هن مهنگي اخبار تي هن الزام تحت ڪيس داخل ڪرڻ وارو هئو ته هن جي ترجماني اخبار وارن صحيح طريقي سان نه ڪئي.

هي هڪ خوبصورت مثال آهي اهڙي شخص جي لاءِ ته هو عمده هيمر برگر ته ناهي سگهي ٿو پر ڪاروباري ابجد کان نا واقف آهي.

جڏهن مون هن کان پڇيو ته هن ان مان ڇا سبق سکيو ته منهنجي ان آرٽسٽ دوست جواب ڏنو ته جن ماڻهن هن جي مشهوري ڪئي اهي بدماش هئا . ۽ هن کان پڇيو ته

ڇا پلا سيلز ۾ براهِ راست مارڪيٽنگ ۾ شامل ٿيڻ گهرجي يا اهي ڪورس ڪجن. ۽ هن جو جواب هئو "تہ هن فضوليات لاءِ نہ مون وٽ پئسو آهي نہ وقت".

دنيا صاحبِ وصفِ غريبن سان پري پئي آهي. اڪثر ڪري هو غريب هوندا آهن ۽ مالي غير-استحڪامي جو شڪار هوندا آهن. يا وري پنهنجي اهليت کان گهٽ ڪمائيندا آهن. ان جو سبب اهو نہ آهي تہ جيڪي ڪجهہ هو ڄاڻندا آهن هي انهي جو نتيجو آهي هي انهي جو نتيجو آهي جيڪو هو نہ ڄاڻندا آهن. هو پنهنجي سچي مهارت برگر ناهڻ ۾ صرف ڪري ڇڏيندا آهن پر هو وڪڻڻ ۽ سپلاءِ ڪرڻ جي علم کي نہ ڄاڻندا آهن. انهي ڪري ميڪڊونالڊ جو برگر هٿون هٿ وڪرو ٿيندو آهي ۽ هنن جي برگر پيو هوندو آهي.

منهنجو غريب پيءُ چاهيندو هو تہ آءُ مهارت حاصل ڪريان. ان جو نظريو هئو تہ ان طرح سان آءُ وڌيڪ ڪمائي ڪري سگهندس. هوائي جي گورنر جي انتباہ جي باوجود تہ هو سرڪاري نوڪري ۾ نٿو رهي سگهي ۽ هو مون تي زور ڏيندو هو تہ آءُ ڪو خاص پيشو اختيار ڪريان. پڙهيل لکيل پيءُ انهي ڪانپوءِ يونين سطح جي تحريڪ هلائي ۽ ماهہ ين ۾ تعليم يا فنہ پيشورن لاءِ وڌيڪ سهولتون جو مطالبو ڪيو. ڪافي دفعا اسان ۾ بحث ٿي ويندو هو. مگر آءُ ڄاڻيندو هوس تہ هو ڪڏهن بہ ان ڳالهہ کي قبول ڪرڻ لاءِ تيار نہ ٿيندو تہ فقط هڪ مخصوص مهارت جي ڪري ئي هن کي يونين جي امان ۾ ويهڻو پيو.

هن کي اها ڳالهہ ڪڏهن بہ سمجهہ ۾ نہ آئي تہ جيتري توهانجي چاڻ هڪ مخصوص پيشي ۾ وڌندي ويندي ايترو ئي توهان جو دارومدار انهي پيشي تي وڌندو ويندو ۽ توهان ان جا قيدي بنجي ويندا.

امير پيءُ مونکي ۽ مائيڪ کي نصيحت ڪئي تہ اسان پنهنجا حالات ٺيڪ ڪيون. ڪافي ساريون ڪارپوريشنيون ائين ئي ڪنديون تہ هو ڪنهن بزنس اسڪول کان هوشيار شاگرد ڪٺي ونديون ۽ انهي جي تربيت تي خاص توجهہ ڏينديون تہ هڪ ڏينهن ڪمپني جو باس بنجي وڃي. هي ذهين نوجوان ملازم ڪنهن خاص محڪمي ۾ تربيت نہ ورتل هوندا آهن. انهن کي هڪ محڪمي مان پئي ۾ اتان کان اڳيان. هر جڳهہ موڪليو ويندو آهي، تہ هو ڪاروبار جي هر پهلو کي بخوبي سڃاڻي وٺن. امير ماڻهون پنهنجي ٻارن يا چند ٻين اهڙن ٻارن جي تربيت اهڙي نموني ڪندا آهن. اهڙي ريت انهن جي ڪاروبار

جي هر پهلوءَ سان سندن شناسائي ٿي ويندي آهي. ۽ انهن کي علم ٿي ويندو آهي ته هڪ محڪمو ٻئي محڪمي سان ڪهڙي ريت ڳنڍيل آهي.

ٻيءَ جنگ عظيم کانپوءِ جي نسلن لاءِ جلدي جلدي ملازمتون تبديل ڪرڻ هڪ برو فعل ليکيو ويندو هو. ۽ اڄ ڪلهه اهڙي ماڻهن جي عزت ٿئي ٿي. ماڻهون هڪ ڪمپني ڇڏي ٻي ڪمپني ۾ شموليت جو خطرو کڻي وٺندا آهن پر ماهرانه تربيت کان بچندا رهندا "گهٽي سکڻ" کان گهٽو ڪمائڻ بحرحال بهتر آهي. ۽ ٿوري وقفي لاءِ ٿي سگهي ٿو ته آمدني گهٽجي وڃي ۽ آخر ۾ هن جو پائيدار فائدو آهي.

ڪاميابي لاءِ جن انتظامي صلاحيتن جي ضرورت آهي.

1. ڪيش فلو "آمدني ۽ خرچ" جي ورهاست تي بهترين ڪنٽرول هجي.

2. طرز عمل جي جانچ پڙتال ان ۾ توهان شامل آهيو ۽ توهان ڪيترو وقت پنهنجي خاندان کي ڏيو ٿا.

3. ماڻهن کي پنهنجي قابو ۾ رکڻ (ملازمن کي).

سڀ کان اهم ماهرانه صلاحيت سيلز ۽ مارڪيٽ جي سوجهه بوجهه.

هي وڪرو ڪرڻ جي اهليت آهي لحاظا ٻئي شخص سان رابطو ڪرڻ آهي. خواه هو گراهڪ هجي، ملازم هجي، مالڪ هجي، گهر واري هجي يا ٻار هجي. ذاتي ڪاميابي لاءِ هي صلاحيت سرفهرست آهي. مواصلاتي صلاحيتون جئين لکڻ، ڳالهائڻ زندگي جا ٻيا معاملا طه ڪرڻ، ڪاميابي لاءِ بي انتها اهم آهن. آءُ انهن صلاحيتن خاص طور تي توجهه ڏيندو آهيان. ان لاءِ آءُ اڄ به ڪورسز ۾ شامل ٿيندو آهيان ۽ علم ۾ واڌاري لاءِ اهڙو تعليمي Tapes خريد ڪندو آهيان. جيئن مون توهان کي ٻڌايو ته جيئن جيئن منهنجي پڙهيل لکيل پيءُ قابليت ۾ واڌارو ٿيو، هن جو ڪم سخت کان سخت تر ٿيندو ويو. جنهن رفتار سان هن جي مهارت وڌي ۽ اهڙي ئي رفتار سان هن جي ويچارگي ۾ واڌارو آيو. هن جي پگهار ۾ واڌارو آيو مگر زندگي محدود، بدمزه ۽ بي ڪيف ٿي وئي. جلد ئي هن کي نوڪري کان جواب ٿي ويو ۽ ان وقت هن کي اندازو ٿيو ته پيشورانه طور تي هو ڪيترو غير محفوظ هئو. ايئن ئي جيئن پيشور رانديگر زخمي ٿي پوي يا هن جي عمر گهٽي ٿي وڃي. ۽ هن کي گهر ويهاريو ويندو آهي. هن جي اها حيثيت ختم ٿي ويندي آهي جڏهن ماڻهون هن پٺيان پڇندا هئا. ۽ تحفه وغيره پيش ڪندا هئا اڄ اهي ماضي ۾ دفن ٿي چڪا آهن. راند کان علاوه هن وٽ ٻيو ڪو به پيشو نه هوندو آهي جنهن ڏندي سان هو وابسته ٿي وڃي. شايد

اها ئي وجہ هئي جو منهنجي پڙهيل لکيل پيءُ نوڪري مان خارج ٿيڻ ڪانپوءِ يونين جي سرگرمين ۾ زور ۽ شور سان حصہ وٺڻ شروع ڪيو. هاڻي هن کي اندازو ٿيو تہ يونين هن کي ڪهڙي طرح سرپرستي فراهم ڪري سگهي ٿي.

اُمير پيءُ ماڻيڪ ۽ منهنجي حوصلہ افزائي ڪئي تقريباً هر شي جي باري ۾ ٿوري ٿوري معلومات ڏني. هن اسان کي پاڻ کان وڌيڪ ذهين ماڻهن جي همراه ڪم ڪرڻ جي صلاح ڏني ۽ چيو تہ اهڙن ماڻهن کي گڏ ڪري هڪ مظبوط ڪاروباري ٽيم ٺاهي سگهجي ٿي. اڄ ڪلهہ انهي کي پيشورانہ مفاهمت جو نالو ڏنو ٿو وڃي.

اڄ آءُ پنهنجي پراڻي اسڪول جي استادن سان ملندو آهيان. جيڪي لکين ڊالر ساليانا ڪمائي رهيا آهن. اهي انهي ڪري ايترا پئسہ ڪمائي رهيا آهن جو انهن کي پنهنجي مخصوص پيشورانہ صلاحيت کان علاوه انهن کي ٻيا بہ فني معلومات جا گڻ پڻ اچن ٿا. ۽ اهي انهن ۾ بہ اوترائي باصلاحيت آهن. هو پڙهائي بہ سگهندا آهن سيلز ميني بہ ڪري سگهندا آهن ۽ مارڪيٽ جي سمجھ بہ انهن کي آهي. وڪڻڻ ۽ مارڪيٽنگ جي استعداد ۾ گهٽو تر ماڻهون جي ناڪامي جي وڏي سبب هو خارج ٿيڻ کان ڊڄندا آهن. جيئن جيئن توهان جا رابطہ وڌندا سودي بازي جي فن ۾ توهانکي عبور ٿيندو ۽ انهي ڳالهہ جو خوف دل مان ڪڍي ڇڏيو تہ ڪوئي بہ گراهڪ توهان سان خواه مخواه ۾ الجهندو.

توهانجي زندگيءَ ۾ آسانيون پيدا ٿينديون. جيئن آءُ پهريان چئي آيو آهيان تہ هوءَ اخباري رپورٽر بيسٽ سيلنگ رائيٽر ٿيڻ چاهيندي هئي. آءُ ان کي سيلز مين شپ جو ڪورس ڪرڻ جي نصيحت ڪئي. اڄ بہ آءُ اهو چوندو آهيان تہ ٽيڪنيڪي لحاظ کان توهان ڪنهن پيشي جا غلام بنجي ويندا تہ ان جو فائدو بہ ٿيندو ۽ نقصان بہ. منهنجا ڪجھ اهڙا دوست آهن جيڪي دماغي لحاظ کان عقل جا شاهڪار آهن. مگر ٻين سان ميل ميلاپ ۽ رابطي لہ وڌائڻ ۾ ناڪام آهن. هن جو نتيجو اهو نڪتو تہ هنن جي اميد تمام ٿوري آهي. آءُ انهن کي نصيحت ڪندو آهيان هو سڀ ڪجھ ڇڏي هڪ سال لڳاتار رابطي ۾ صرف ڪن ۽ پنهنجي هن ڪمزوري کي ختم ڪن. ۽ ڪورسز وغيره ۾ شامل ٿي ڪري انهي جي رهنمائي ڪن ۽ عوامي رابطن کي وڌائين. ان دوران جيڪڏهن هنن جي ڪمائي نہ ٿي ٿئي پوءِ جيڪڏهن هنن جي ڪمزوري تي ڪابو پاتو تہ گويہ هنن کي سڀ ڪجھ ملي ويو.

سٺا سڪڻ وارا ، وڪڻڻ وارا ۽ بازار جو تخمينو لڳائڻ وارن جي علاوه اسانکي سٺا استاد ، سٺا شاگرد بہ کپن . صحيح دولتمند ٿيڻ جو مطلب اهو آهي تہ اسين ڏيڻ ۽ وٺڻ بہ سکون .'مالي معاملات ۾ مشڪلات جا وڏا سبب اهي هوندا آهن تہ اسان ڏيڻ ۽ وٺڻ جي علم کان بيخبر هوندا آهيون . آءُ ڪيترن اهڙن ماڻهن کي سڃاڻان ٿو جيڪي محض ان لاءِ غريب آهن ڇو تہ انهن هميشہ پهريان ڏيندا هئا ۽ ڏيڻ.جو سڀ کان موثر طريقو اسانجي تعليم هئي. انهن جيتري تعليم ڏني انهي کان وڌيڪ هنن کي وصول ٿيو. صرف پئسن جي معاملي ۾ واضح اختلاف هئو . منهنجو امير پيءُ پيسو لٽائيندو هئو . هو پنهنجي ڪارپوريشن ، چرچ ، چيئرٽي Chairties کي وڏا وڏا چندا ڏيندو هئو. هو ڄاڻندو هئو تہ پئسہ وصول ڪرڻ لاءِ پئسو ڏيڻو ٿو پوي .وڏن وڏن اميرن جي امارت جو راز اهو ئي آهي هو سخاوت ڪندا آهن .انهي جي مثال ، توهان راڪفلر ۽ فورڊ لشينز کي ڏسندو تہ هي چيئرٽيون انهي ڪم لاءِ ٺاهيون ويون هيون . هي اهي ادارا آهن جنڪي پئسہ ڪمائيندا آهن ۽ پوءِ خرچ ڪندا آهن . تاڪہ قيامت تائين هنن جو نالو زنده هجي .

منهنجو پڙهيل لکيل پيءُ هميشہ اهو چوندو هو ، جڏهن بہ مون وٽ فالتو پئسو هوندو آءُ انهي کي پنهنجي پاڻ وٽ ڪڏهن بہ نہ رکندس . انهي کي ورهائي ڇڏيندس پر مشڪل اها هئي تہ هن وٽ فالتو پئسو هوندو ئي ڪونہ هو. تہ جيئن هو وڌيڪ ڪمائڻ لاءِ وڌيڪ محنت ڪندو بجاءِ ان جي تہ آمدني جي سنهري اصولن تي عمل ڪري يا توجهہ ڏئي "يعني جيڪڏهن ڏيندو تہ توهانکي ملندو" انهي جي بجاءِ هن جو اصول هئو پهريان ملندو تہ پوءِ ڏبو.

نتيجتاً آءُ ٻنهي والدين جي طرح ٿي ويس . منهنجو هڪڙو پهلو هي هئو تہ آءُ پڪو سرمايي دار آهيان ، آءُ جذبات جي علاوه عقل ۽ دانش کي بروئيڪار وٺي پئسہ ڪمائڻ جو نظريو رکان ٿو .ٻئي طرف منهنجو حال هڪ ذميدار استاد جو آهي جيڪو اميرن ۽ غريبن جي وچ ۾ روز ٿيندڙ تضاد جي سبب انتهائي ڏکويل آهيان .

منهنجي هٿ ۾ ان تعليمي نظام جي ويجهو ڪندڙ رستا آهن جنهن جي بدولت آءُ هن معاشري کي بدلائي سگهان ٿو . ۽ انهي امير ۽ غريب جي فرق کي گهٽ ڪري سگهجي ٿو . ان جي لاءِ اسانکي دقيانوسي پراڻي نظام تعليم کي پاڙ کان پٽڻو پوندو . جيڪو امير کي امير تر ۽ غريب کي غريب تر ڪري رهيو آهي .

باب اُٺون

رڪاوٽن تي عبور حاصل ڪرڻ

پڙهي لکي ڪري اقتصاديات تي عبور حاصل ڪري وٺڻ جي باوجود معاشي خودمختياري جي راه ۾ پيون به رڪاوٽون آهن. انهن ۾ وڏيون مشڪلاتون آهن جن جي ڪري ڪجهه ماڻهون مالياتي ابجد کان آگاه رهڻ جي باوجود پنهنجي اثاثن جي خاني ۾ ڪوئي قابل قدر واڌارو نه ٿا ڪري سگهن. حالانڪ انهن جي ڪيش فلو ته ڪافي پرڪشش هئڻ گهربي هئي. انهن جا اثاثه به ايترا مظبوط هئڻ گهربا هئا ته جيئن مالي مشڪلات کان هميشه لاءِ نجات وٺي ڪري انهن کي آرامده زندگي ميسر ڪن هان. پر ان جي باوجود هو سخت محنت ڪندا آهن تاڪ هو پنهنجي بقيه واجبات ادا ڪرڻ جي قابل ٿي سگهن.

پنج مخصوص رڪاوٽون

1. خوف
2. لاپرواهي ۽ خشڪ مزاجي
3. سُسُتي
4. خراب عادت
5. تڪبر يا وڏائي

1. خوف، پئسن جي ضايع ٿيڻ جو خوف کان نجات حاصل ڪرڻ.

مون اڄ ڏينهن تائين ڪو به اهڙو شخص نه ڏٺو جيڪو رضا خوشي سان پئسو ضايع ڪري ۽ آءُ پنهنجي تمام ڪاروباري زندگي جي دوران ڪنهن به اهڙي امير شخص سان ناهيان مليو جنهن پئسو ضايع نه ڪيو هجي. مگر تمام گهڻن غريبن ماڻهن سان واسطو پيو آهي جنهن جڪ پئسو يا دمڙي به ناهي وڃائي يعني هنن هڪ پئسي جي به سرمايي ڪاري ناهي ڪئي.

پئسو کپي وڃڻ جو خوف هڪ حقيقت آهي. اهو خوف هر ڪنهن ۾ آهي. اميرن کي به اهو خوف آهي ته غريبن کي ته اصل آهي ئي. پر مسئلو پئسي جي ضايع ٿيڻ يا نقصان ٿيڻ جو ناهي پر اصل ڳالهه اها آهي ته توهان انهيءَ خوف کان ڪيئن ٿا سمجهوتو ڪريو. ناڪامي کي ڪيئن ٿا وٺو ڇاڪاڻ ته ناڪامي يا هار انسان جي زندگي بدلائڻ جي لاءِ سڀ وڏي کان وڏي ۽ اهم تحريڪ آهي. هڪ امير ماڻهون ۽ هڪ غريب ماڻهون ۾ بنيادي اهو فرق آهي ته ناڪامي يا نقصان جي صورت ۾ هنن جو رد عمل ڇا هوندو آهي. ۽ خوف سان ڪيئن منهن ڏيندا آهن. خوفزده ٿيڻ خراب ڳالهه ڪانهي، پئسي جي معاملي ۾ بزدلي سٺي ڳالهه آهي. ان جي باوجود به توهان دولت ڪمائي سگهو ٿا. اسان سڀ ڪنهن معاملي ۾ بهادر هوندا آهيون ۽ ڪن معاملن ۾ بزدل. منهنجي هڪ دوست جي زال ايمرجنسي اسپتال ۾ ڊيوٽي تي هئي. هوءَ فون کي وڄندو ڏسي هوءِ حرڪت ۾ اچي ويندي هئي ۽ پريشان ٿي ويندي هئي. جڏهن آءُ هن کي سرمايي ڪاري لاءِ چوندو هوس ته هوءَ ڊپ کان گهبرائي پوئتي هٽي ويندي هئي.

منهنجي امير پيءُ کي روپيه پئسي جي متعلق انهن تحفظات جو علم هئو. ڪجهه ماڻهون نانگ ڏسي ڪري ڊڄي پئجي ويندا آهن، ڪجهه ماڻهون پئسه ضايع ٿيڻ جي خوف ۾ مبتلا ٿي ويندا آهن. ٻئي ڊپ جا احساس آهن. هو چوندو هو، هنن ڊپن جو علاج هن ننڍي شعر سان تجويز ڪريان ٿو.

"اگر توهانکي خوف ۽ خطري جي فڪر کان نفرت آهي ته پوءِ جيترو جلد ممڪن ٿي سگهي ته شروع ڪري ڇڏيو".

ان لاءِ بينڪ عام طور تي صلاح ڏيندا آهن ته ننڍپڻ کان وٺي بچت جي عادت ٻارن ۾ وجهو، جيڪڏهن ننڍي عمر ۾ خطرات کڻڻ شروع ڪري ڇڏيندا ته دولت مند ٿيڻ بلڪل آسان آهي. ان ڳالهه تي وڌيڪ اظهارِ خيال ڪندس ته هڪ شي صاف ظاهر آهي ته هڪ ماڻهون 20 سال جي عمر ۾ بچت شروع ٿو ڪري ته ٻنهي جي وچ ۾ هڪ واضح فرق آهي.

چيو وڃي ٿو ته دنيا ۾ سڀ کان وڌيڪ عجوبو وياج مٿان وياج آهي (ڪمپائونڊ انٽريسٽ) مين هيٽن جزيري جي خريد جو معاهدو دنيا جو سڀ کان وڏو سودو تصور ڪيو ٿو وڃي. نيويارڪ 24 ڊالر جي ماليات جي موتين جي هار جي عيوض وڪرو ٿيو هئو. جيڪڏهن اهي 24 ڊالر صرف 8% سالانه جي حساب سان 1995ع تائين لڳايا وڃن ته

انهن جي ماليت 28 ترلين ڊالر تائين پهچي وڃي ٿي. ۽ مين هٽن جزيري جي خريداري انهي پئسه مان با آساني ٿي وڃي ها. بچيل پئسن مان لاس اينجلز جي ڪجهه حصو خريد ڪري سگهجي ها خاص طور تي 1995ع جي قيمتن جي اڌار تي اڳڪٿي ڪئي وڃي ٿي

منهنجو هڪ پاڙيسري ڪمپيوٽر جي هڪ وڏي ڪمپني ۾ 25 سالن کان ملازم آهي. 5 سالن کانپوءِ هو هن نوڪريءَ مان فارغ ٿي ويندو ۽ ان وقت هن جي 401K رٽائرمينٽ پلين ۾ تقريباً 4 ملين ڊالر جمع هوندا.

گهٽو تر اها سرمائي ڪاري ميوچئل فنڊز ۾ ڪئي وئي هئي جيڪو هو بعد ۾ بانڊز ۽ سوشل سيڪيورٽي ۾ بدلائي ڇڏيندو. جڏهن هو نوڪري ڇڏيندو ان جي عمر 55 سال هوندي گهر ۾ ويٺي ويٺي هن کي 30,000 ڊالر ساليانه آمدني ٿيندي ۽ هي رقم هن جي پگهار کان گهٽو هوندي. حالانڪه ائين ڪرڻ آسان آهي باوجود ان جي ته توهان پئسي جي لٽجي وڃڻ جي ڊپ کان اهو خطرو نٿا کڻو.

پر اهو انهي صورت ۾ ممڪن آهي ته توهان نوجواني ۾ ئي بچت ڪريو ۽ رٽائرمينٽ جي منصوبه بندي شروع ڪري ڇڏيو. هن لاءِ بهتر هوندو ته توهان ڪنهن آزمايل مالي منصوبو ٺاهڻ واري فرم جون خدمتون حاصل ڪريو جيڪي بهتر سرمايي ڪاريءَ ۾ توهانجي رهنمائي ڪندا.

پر ان صورت ۾ ڇا ٿيندو جڏهن توهان وٽ وقت جي کوٽ هجي ۽ توهان گولڊن هينڊ شيڪ وٺي ٿا ڇڏيو؟. توهان روپيه پئسه جي ضايع ٿيڻ جي خوف کان ڪيئن بچي سگهندو؟.

منهنجي غريب پيءُ ڪجهه به نه ڪيو اهڙي منصوبه بندي لاءِ ۽ هو ان ڳالهه ڪرڻ کان لنوائيندو هو.

منهنجي امير پيءُ مونکي مشورو ڏنو ته آءُ ٽيڪساس وارن واري سوچ کي اپنايان يا پروان چاڙهيان. هو هميشه چوندو هو "مونکي ٽيڪساس پسند آهي ۽ آءُ هتان جي رهڻ وارن کي پسند ڪندو آهيان".

ٽيڪساس ۾ هر شي جو مقدار گهٽو هوندو آهي. جڏهن هي ماڻهون کيڏندا آهن ته انهن جي کٽڻ به گهٽو هوندو آهي ۽ جڏهن هارائيندا آهن تڏهن به برىءَ طرح هارائيندا آهن.

"ڇا هو هارڻ يا لتجڻ پسند ڪندا آهن" مون پڇيو.

منهنجو اهو مطلب نہ آهي ڪو بہ ماڻهون هارائڻ پسند ڪو نہ ڪندو آهي مونکي اهڙو هارائڻ وارو ڏيکاريو جيڪو ڪلندو هجي. ۽ آءُ توهانکي.

هڪ هارائڻ وارو ڏيکاريندس " امير پيءُ چوڻ لڳو. هارائڻ ۽ کٽڻ جي باري ۾ هي ان جو نظريو آهي جنهن جي آءُ ڳالهہ ڪري رهيو آهيان. هو زندگي ان انداز سان گذاريندا آهن. هو شاهاڻي زندگي بسر ڪندا آهن. ۽ جيڪي ڪجهہ بہ ڪندا آهن وڏي پيماني تي ڪندا آهن.

هنن جو رهڻ ڪرڻ هتان جي ماڻهن کان تمام گهڻو مختلف آهي جيڪي پئسو خرچ ڪرڻ جو ٻڌي ششدر ٿي ويندا آهن. ۽ تل چٽو (هڪ قسم جو جهنگير) وانگر لڪندا رهندا آهن تہ جيئن ڪو روشنيءَ جو ڪرڻو هنن تي نہ پئجي وڃي. هي اهي ماڻهون آهن جن ڪي سودي سرف خريد ڪرڻ وقت ڪو دوڪاندار هڪ سينٽ بہ گهٽ ڏئي تہ واويلا مچائي ڇڏيندا آهن.

امير پيءُ وضاحت ڪندو رهيو "مونکي ٽيڪساس وارن جو رويو ڏاڍو پسند آهي. جڏهن هو کٽيندا آهن تہ هو فخر ڪندا آهن. جڏهن هو هارائيندا آهن تہ شيخي جتائيندا آهن يعني امير پ ۽ ڊيٽنگ ماريندا آهن.

هڪ چوڻي آهي "اگر توهانکي هارڻو آهي تہ وڏي رقم هارايو".

هو ڪڏهن بہ انهي اعتراف کي عزت افزائي خيال نہ ڪندا آهن تہ هو ٿورڙي رقم هارائي رهيا آهن. هتي هارائڻ کان ايترو تہ ماڻهون خوفزده آهن جو هو ٿوري گهڻي رقم بہ پاڻ وٽ نہ رکندا آهن.

هن بار بار مونکي ۽ مائيڪ کي ٻڌايو تہ مالي ڪاميابي ۾ ناڪامي جو سڀ کان وڏو سبب اهو آهي تہ ماڻهون خطرو کڻڻ کان گهبرائيندا آهن. ۽ ڦوڪي ڦوڪي قدم کڻندا آهن. هو وڃائڻ کان ايترا خوفزده هوندا آهن جو هو آئينده جي خطري کي وساري ڇڏيندا آهن.

فرين ٽار ڪنٽن جيڪو نيشنل فٽ بال ليگ جو مشهور ڪواٽر بيڪ هئو. ائين چئي ٿو "جيڪو هارائڻ کان نٽو ڊڄي اهو ضرور کٽيندو آهي"

منهنجو پنهنجو تجربو اهو آهي تہ ڪاميابي هميشہ ناڪامي کانپوءِ ٿيندي آهي ۽ هارڻ کانپوءِ ئي جيت ٿيندي آهي. مونکي اڄ تائين ڪنهن گولفر سان ملڻ جو اتفاق نہ

ٿيو آهي جنهن گولف جو هر مقابلو ڪٽيو هجي. آءُ اج تائين ڪنهن بہ اهڙيءَ شخص سان ناهيان مليو جنهن محبت ڪئي هجي ۽ انهي جو دل نہ ٽٽو هجي. ۽ آءُ اج تائين ڪنهن بہ اهڙي امير سان ناهيان مليو جنهن هميشہ پئسہ ڪمايا هجن ڪڏهن بہ هارايا نہ هجن، چاڪاڻ تہ گهڻو ڪري ماڻهن جي مالي عدم استحڪام جو سبب اهو آهي تہ پئسہ ڪمائڻ جي خوشي جي نسبت انهن کي پئسن ضايع ٿيڻ جو غم وڌيڪ ٿيندو آهي.

ٽيڪساس جي هڪ چوڻي آهي "سڀ ماڻهون جنت ۾ تہ وڃڻ چاهين ٿا پر مرڻ لاءِ ڪو بہ ماڻهون تيار نہ آهي". اڪثر ماڻهون امير تہ ٿيڻ چاهين ٿا پر پئسي جي ضايع ٿيڻ جي انديشي کان خوفزده آهن. انهي ڪري هو جنت ۾ نہ ويندا.

امير پيءُ مونکي ۽ مائيڪ کي اڪثر ٽيڪساس جي دورن جون خبرون ٻڌائيندو هو. "اگر توهان واقعي سکڻ چاهيو ٿا تہ پئسو ٻڏڻ جو انديشي کان ڪيئن ڇٽڪارو حاصل ڪري سگهجي تہ سين اونٽونيو وڃو ۽ Alamo کي ڏسو.

هي بهادر ماڻهن جي عظيم داستان آهي جن کي معلوم هو تہ هڪ وڏي طاقتور فوج سان مقابلو انهن جي وس کان ٻاهر هو. ان جي باوجود انهن وڙهڻ کي ترجيح ڏني. انهن هٿيار ڦٽا ڪرڻ جي بجاءِ پنهنجي سرن جو نظرانو ڏنو. هي حڪايت ياد رکڻ جي قابل آهي. جڏهن تہ هي هڪ درد ناڪ فوجي شڪست هئي. انهن کي وڏي مار ملي. بيشڪ هي کليل شڪست هئي پر اهلِ ٽيڪساس وارن ان کي پنهنجي طريقي سان منهن ڏنو. ۽ هاڻي بہ اهو نعرو ياد ڪندا آهن تہ "ايلا موکي ياد ڪريو".

مائيڪ ۽ مون اها ڳالهہ الاهي مرتبہ ٻڌي هئي، جڏهن بہ هن کي ڪو وڏو سودو ڪرڻو هوندو هئو يا ڪنهن ڪشمڪش ۾ مبتلا ٿيندو هو تہ هو هميشہ اسانکي اها ڪهاڻي ٻڌائيندو هو. ۽ ان دوران هو ان سمجهوتي جي باري ۾ جاچ پڙتال ڪري وٺندو هئو ۽ فيصلو بہ ڪري وٺندو هو. جڏهن هو ڪنهن غلطي ٿي وڃڻ جي انديشي جي ڪري يا پئسہ ضايع ٿي وڃڻ جي خوف ۾ مبتلا هوندو هو تہ پوءِ بہ هي اسانکي اها ڪهاڻي ٻڌائيندو هو. هن ڪهاڻي مان هو ذهني قوت حاصل ڪندو هو. ۽ هو اها يادگيري ڪندو هو تہ ڪيڏي مهل بہ مالي خساري کي مالي فائدي ۾ تبديل ڪرڻ تي قادر هئو. ان کي اها خبر هئي تہ غلطي سان هو وڌيڪ طاقتور ۽ مظبوط ٿي ابرندو، هو ڄاڻي واڻي نقصان کي پسند ڪندو هو. پر هو اهو ڄاڻندو هئو تہ هو ڪهڙو ماڻهو آهي ۽ نقصان جي صورت ۾ هن کي ڪهڙيون تدبيرون اختيار ڪرڻي پونديون. هو هڪ گهاٽي جو سودو فائدي ۾ بدلائڻ جو اختيار رکندو هئو انهي

جي ڪري هو ڪامياب هئو. ۽ ٻيا ناڪام هئا. ان سان هن کي جرات ملندي هئي ۽ هو ان حدن کي پار ڪري ونندو هئو جن حدن تي ٻيا ماڻهون اچي بيهي رهندا هئا. ان ڪري آءُ اهل ٽيڪساس کي پسند ڪندو آهيان انهن کي شڪست تي پر هنن انهي شڪست کي به ڪاميابي ۾ بدلائي ڇڏيو. ۽ انهن انهي واقعي کي سياحن لاءِ هڪ دلچسپي جو مقام ٺاهيو جنهن مان هو هر سال ڪروڙين ڊالر ڪمائيندا آهن.

مون وٽ انهن لفظن جي اڄ به وڏي اهميت آهي. ٽيڪساس جا ماڻهون پنهنجين غلطين کي فراموش يعني وساريندا نه آهن. هو انهن مان سبق حاصل ڪندا آهن. هو پنهنجي ناڪامين کي فتح ۽ ڪامراني ۾ بدلائي ڇڏيندا آهن. ناڪاميءَ مان هو حوصلو پڪڙيندا آهن ۽ فتح مندي جي طرف گامزن ٿيندا آهن. مگر هي طريقو انهن تائين محدود نه آهي هر هڪ کٽڻ وارو انهي طرز عمل کي اپنائيندو آهي.

آءُ وهان کان پهريان اهوا وهانکي ٻڌائي آيو آهيان ته سائيڪل تان بار بار ڪرڻ منهنجي تربيت جو حصو آهي جنهن کانپوءِ آءُ سائيڪل هلائڻ جي قابل ٿي ويس. ۽ مونکي ياد آهي سائيڪل تان ڪرڻ کانپوءِ هر دفعي وڏي حوصلي سان ان تي سوار ٿيندو هوس. آءُ ڪڏهن به ڊپ نه ڪيو نه ئي خوفزده ٿيس. آءُ اهو به چيو ته سٺي کان سٺو گولفر جو رانديگر ضرور هڪ اڌ دفعو هارائيندو آهي. چوٽيءَ جو پيشور رانديگر ٿيڻ لاءِ گولف کيڏڻ وارا هارائڻ کان نه گهبرائيندا آهن بلڪ ان سان انهن جو ارادو اڃا به وڌيڪ مظبوط ٿيندو آهي. هو وڌيڪ پريڪٽس ڪندا آهن پنهنجي غلطين کي ختم ڪندا آهن. تربيت وٺندا آهن ۽ آخرڪار ڪاميابي انهن جا قدم چمندي آهي. هو وڌيڪ بهتر رانديگر ٿي ابرندا آهن. ڪامياب ماڻهن لاءِ ناڪاميون آڪسيجن جو ڪم ڪنديون آهن پر هارائڻ وارا هار کان شڪست کائي ويندا آهن ۽ هٿ پير پيرائي ويهي رهندا آهن.

جون ڊي راڪ فلر جو هڪ چوڻي آهي :. آءُ تباهي کي هڪ سنهري موقع ۾ بدلائڻ جي هميشه ڪوشش ڪندو آهيان. ۽ آءُ جيڪو جاپاني امريڪن آهيان ته آءُ چئي سگهان ٿو گهڻن ماڻهن جو خيال آهي ته پرل هاربر واقعو امريڪين جي غلطي جو سبب ٿيو. آءُ چوان ٿو ته هي جاپانين جي غلطي هئي. ٽورا ٽورا فلم ۾ هڪ سنجيده جاپاني جنرل پنهنجي خوشحال ماتحتن کي مخاطب ٿي ڪري چوي ٿو. مونکي ڊپ آهي ته اسان هڪ ننڍاڪڙن کي ننڊ مان جاڳايو آهي. توهان کي خبر آهي ته پرل هاربر جي تباهيءَ کانپوءِ امريڪي مٽي سان ڪفن ٻڌي جنگ ۾ گهڙندي پوندا ۽ امريڪا جي اها بدترين ناڪامي

آخر ڪار فتح ۾ تبديل ٿي ويندي. هن ناڪاميءَ امريڪين کي حوصلو ڏنو ۽ هو جلد ئي دنيا جا سڀ کان وڏي طاقت بنجي ويا

ناڪاميون کٽڻ وارن کي مهميز جو ڪم ڏينديون آهن ۽ هارائڻ وارن کي ٿپ ڪري ڇڏينديون آهن. ڪامياب ماڻهن جو سڀ کان وڏو اهو راز آهي. جنهن جي باري ۾ ناڪام ماڻهون نه ڄاڻيندا آهن. کٽڻ وارن جو سڀ کان وڏو اهو راز آهي ته هو هارائڻ تي دل ننڍيو نه ڪندا آهن ۽ گهڻي ڪوشش ڪندا آهن. هو هار کان خوفزده نه ٿيندا آهن پر ان جي اکين ۾ اکيون وجهي ڏسندا آهن.

آءٌ فرين تارڪنسٽن جو قول دهريان ٿو ته "کٽڻ جو مطلب آهي هارائڻ کان نه ڊڄڻ". تارڪنسٽن جهڙا ماڻهون ناڪامي کا انڪري نه گهبرائيندا آهن ڇاڪاڻ ته هنن کي پاڻ تي ڀروسو هوندو آهي. انهن کي ناڪامين کان نفرت هوندي آهي. ۽ هارائڻ سان انهن ۾ جوش ۽ ول ولو پيدا ٿيندو آهي. هارائن کان نفرت ڪرڻ ۽ هارائڻ کان خوفزده ٿيڻ ۾ واضح فرق آهي. اڪثر ماڻهن ۾ اهو ڀپ ايتري حد تائين گهرائي ڪري ويندو آهي هو هارائڻ کان پهريان هارائي ويندا آهن. ۽ سڀ ڪجهه ڇڏي ڪري ويهي رهندا آهن. ۽ تباهه حالي جو شڪار ٿي ويندا آهن.. انهن جي مالي زندگي حفاظتي ڀندن جي حصار ۾ جڪڙجي ويندي آهي: ۽ مختصر ٿي ويندي آهي. اهي وڏيون وڏيون گاڏيون ۽ وڏا وڏا گهر ته خريد ڪندا آهن پر وڏا وڏا اثاثه پيدا نه ڪندا آهن. ۽ 90 سيڪڙو امريڪي آبادي جي مالي حالت غير مستحڪم هجڻ جووڏي ۾ وڏو سبب اهو هوندو آهي ته هو صرف کٽڻ لاءِ کيڏندا آهن: هارائڻ لاءِ نه.

هو پنهنجي مالي منصوبه سازن، حساب دان، ۽ اسٽاڪسٽ هولڊرن سان مشورو ڪري بعد ۾ هڪ مخصوص قسم جي ۽ سڪه بند سرمايي ڪاري ڪندا آهن. انهن جو گهڻو سرمايو سي - ڊيز جو ڪاروبار ۾ هلڪي ڦلڪي منافع وارا بانڊز ۽ ميوچئل فنڊز ۾ لڳل هوندو آهي. جنهن کي آساني سان نقدي ۾ بدلائي سگهجي ٿو. ان کان علاوه هنن وٽ ڪجهه ذاتي اسٽاڪ به هوندو آهي.

بي شڪ اهو سنو ۽ محفوظ طرز عمل آهي مگر هن طرز عمل ۾ کٽڻ ڪو نه هوندو آهي. هي هڪ اهڙي شخص جو طرز عمل هوندو آهي جيڪو هارائڻ نه چاهيندو آهي.

مونکي غلط نه سمجهو هي انهي 70% آبادي کان بهتر آهي جن جو منڊ کان وٽي ڪوئي به ڪاروبار نه هوندو آهي ۽ اها ئي ڳالهه تشويش ناڪ آهي. هي انهن جو طريقو

هوندو آهي جيڪي محفوظ رهي ڪيڏندا آهن . مگر ڪامياب سرمائيدارانهن ڳالهين ڪي خاطر ۾ نہ آڻيندا آهن . نہ تہ هو شش ۽ پنج جو مظاهرو ڪندا آهن ۽ نہ خطرن کان گهبرائيندا آهن . اگر توهان وٽ ٿورو سرمايو آهي ۽ جلد امير ٿيڻ چاهيو ٿا تہ پوءِ اوهانکي پنهنجي ترجيحات کي چونڊڻو پوندو ۽ بهادريءَ سان قدم کڻڻو پوندو. متوازن ماڻهون اڳتي نہ وڌندا آهن هو پنهنجي مالي حفاظت ۽ خود اختياري جي دائري ۾ گهمندا رهندا آهن . ۽ جتان شروع ٿيندا آهن اتي ئي آخر ڪندا آهن. ترقي لاءِ توهان کي توازن کي خير باد چوڻو پوندو. ان جي واضح مثال آهي هلڻ. جڏهن توهان قدم کڻندا آهيو تہ اڳتي وڌندا آهيو.

ٿامس ايڊيسن توازن کان عاري هوندو هو. ان جو هڪ نقطہ نظر ۽ مقصد حيات هوندو هو. بل گيٽس بہ متوازن نہ هئو. هو ڪڏهن بہ شش پنج ۾ مبتلا نہ ٿيندو هو. ان جو هڪ مقصد هو. ڊونالڊ ٽرمپ جو بہ اهو ئي حال هو. هو مقصديت تي گامزن هئو. جارج سوروس بہ تمام حجت جو قائل نہ هئو.

جارج بيٽن بہ پنهنجون ٽينڪون هيڏي هوڏي نہ ڪيون ۽ جرمني دفاعي ڪمزور پهلو تي پوري شدت سان حملو آور ٿيو. فرانس بہ "ميگينوٽ لائن" کي ڪليو رکيو ۽ سيني کي خبر آهي تہ هن جو حشر ڇا ٿيو.

اگر توهان امير ٿيڻ جي خواهش آهي تہ پوءِ پنهنجي ترجيحات جو تعين ڪريو ۽ آخر ڪار جو فيصلو توهان ڪندئو ان تي سختي سان ڪاربند ٿي وڃو. اگر هارائڻ ۽ نقصان کڻڻ کان توهانکي خوف اچي ٿو تہ پوءِ احتياط ڪريو . محفوظ سرمايي ڪاري ڪريو. اگر توهانجي عمر 25 سالن کان مٿي آهي تہ توهانکي خطرات کڻڻ کان ڊپ ٿئي ٿو تہ پوءِ انهي رستي هلندا رهو ۽ پاڻ کي تبديل نہ ڪريو. محفوظ راند کيڏو پر جيترو بہ جلد ٿي سگهي تہ شروع ڪري ڇڏيو. پنهنجن اثاثن کي وڌائڻ ۾ لڳي وڃو ڇو تہ هن اڪيري کي پرڻ لاءِ مدت يعني سالن جا سال کپن.

جيڪڏهن توهان آزادي جا چاهيندڙ آهيو ۽ ريٽ ريس کان ٻاهر اچڻ چاهيو ٿا تہ پوءِ سڀ کان پهريان پنهنجي پاڻ کان اهو سوال پڇو "ناڪامي جي صورت ۾ منهنجو رد عمل ڇا هوندو آهي" اگر ان ۾ توهان جي کٽڻ جو جذبو پيدا ٿئي ٿو تہ پوءِ جيڪڏهن توهان چاهيو تہ ابتدا ڪري سگهو ٿا . جيڪڏهن توهان تي ناڪامي جي صورت ۾ مايوسي غالب اچي ٿي وڃي يا توهان ذهني طور ڪمزور ٿي وڃو ٿا ۽ چرين وانگر رويو رکو ٿا ۽ ٿوري ٿوري ڳالهہ تي ٽاٽو ۽ ڪورٽ جو رخ ڪريو ٿا تہ پوءِ محفوظ راند کيڏڻ بهتر ٿيندو. ڏينهن جو

نوڪري ڪريو ۽ بانڊ ۽ ميوچئل فنڊ خريد ڪريو. پر اها ڳالهہ نہ وسارڻ گهرجي تہ اهڙي سرمايي ڪاري بہ خطرن کان خالي نہ آهي. پر محفوظ ضرور آهي.

آءُ ٽيڪساس ۽ فرين ٽارڪنسٽن جي ڳالهہ ان لاءِ ڪري رهيو آهيان ڇو تہ اثاثن جي خاني کي پرڻ ڪو مشڪل ڪم نہ آهي . هن ۾ وڏيڪ قابليت ۽ هوشياري جي ضرورت نہ آهي . اگر ڪنهن ماڻهون 5 ڪلاسن تائين جي حصاب پڙهيا هجن تہ اهي ڪافي آهن . ڇاڪاڻ تہ اثاثن تي داءُ لڳائڻ دل ۽ گردي جو ڪم آهي. ان لاءِ جرات ، استقلال ۽ ناڪاميءَ جي صورت ۾ هڪ خاص طرز عمل جي ضرورت آهي . هارائڻ وارا ناڪاميءَ کان گهبرائيندا آهن ۽ ناڪامي کٽڻ وارن کي ڪاميابي جي هم ڪنار ڪري ٿي. صرف ايلامو کي ياد رکو.

2. ييو وڏو سبب: رکو منهن ، خشڪ مزاج ۽ مايوسي کان نجات حاصل ڪرڻ

آسمان ڪري ٿو، آسمان ڪري ٿو. اسانکي اها ڪهاڻي ياد هوندي ڇڪن لٽل جيڪو هيڏانهن هوڏانهن پڇي ڊڪي آسپاس جي رهندڙن کي خطري کان واقف ڪري رهيو هئو. اسان اهڙن ڪوڙ سارن ماڻهن کي سڃاڻو ٿا پر اسان سڀني ۾ ٿوڙو ٿورو ڇڪن لٽل Chiken Little موجود آهي . مون اڳي جيئن چيو تہ مايوس ماڻهون ڇڪن لٽل آهي ۽ اسان سڀ جڏهن خوف ۽ ناموافق حالاتن جو شڪار ٿيندا آهيون تہ اسانجو رد عمل ڇڪن لٽل جهڙو هوندو آهي . ۽ شڪ اسانجي تقوا کي مفلوج بنائي ڇڏيندو آهي .آءُ چالاڪ نہ آهيان ، اءُ ٺيڪ ٺاڪ نہ آهيان ۽ ڦلاڻون ماڻهون مونکان بهتر آهي . اگر منهنجي سرمايي ڪاري ڪانپوءِ جلدي ڪرنسيءَ جو بيڙو ٻڏي ويو تہ منهنجو ڇا ٿيندو؟ . اسان جيڪڏهن اگر ۽ مگر جي چڪر ۾ پيا رهنداسين يا اها ڳالهہ جيڪڏهن معاملو منهنجي هٿن مان نڪري ويو تہ پئسن جي ادائيگي ڪيئن ڪندس ؟ . ۽ جيڪڏهن منهنجي منصوبي تحت عمل درآمد نہ ٿيو تہ منهنجو ڇا ٿيندو؟.

علاوه ان کان اسانجا ڪافي دوست ۽ احباب اهڙا هوندا آهن جيڪي پڇڻ کانسواءِ هر وقت اسانجي ڪوتاهين ۽ ڪوتن کي ڳڻائيندا رهندا آهن. هو اڪثر چوندا آهن توکي ڪهڙي خبر تہ تون اهو ڪم ڪري سگهندين ؟ . ڇا واقعي هي هڪ سٺو خيال آهي ؟ . جيڪڏهن خيال سٺو آهي تہ پوءِ ڪنهن ٻئي ڪڏهن ان ڳالهہ تي نہ سوچيو آهي ؟. ۽ تون

انِ ۾ ڪڏهن ڪامياب ٿي نـ سگهنديون ؟ . توکي تـ خبر ئي ڪانهي تـ تو ڇا ڇئي رهيو آهين ۽ ڇا ڪرڻ وڃي رهيو آهين ؟ .

ڪافي دفعا اهي شڪ ۽ شبهات ۽ تنقيدي فقرا ايترا تـ وڏي ويندا آهن توهان ڪجهہ بـ نٿا ڪري سگهو. اسان هڪ خطرناڪ صورتحال سان سامهون هوندا آهيون اسانجي ننڊ اڏري ويندي آهي اڳتي نـ وڌي سگهندا آهيون. ۽ آخر ڪار اهو مروجہ محفوظ طريقو اپنائيندا آهيون. موقعا اسانجي اکين اڳيان گذري ويندا آهن. ۽ اسان چپ چاپ ويٺا ڏسندا آهيون.

زندگي سامهون ڪان گذرندي رهندي آهي ۽ اسانجي سيني تي هڪ برف جو تهہ ڄمي ويندو آهي. هي سڀ اسانجي دوستن ۽ احبابن جو ڪيل ڪم هوندو. اسان سيني مان هر هڪ ماڻهون هڪ دفعو ضرور انهي حالتن مان گذريو تـ هوندو ڪنهن کي وڏيڪ ڏک مليا هوندا ۽ ڪنهن کي گهٽ. اهڙن ئي ڪرم فرمائن جي لاءِ چيو ويو آهي.

ٿيا جنهن جا دوست توهان،

آسمان انهي جو دشمن ڪيئن ٿيندو.

فيڊلٽي ميوچوئل فنڊ جي شهرت جي حامل پيٽر لنچ آسمان ڪرڻ کي انهن مشابهتن جي باري ۾ آگاهي ڏيندي چوي ٿو. هي صرف صدائون ئي هونديون آهن. يا تـ هي اسان جي اندر مان نڪرنديون آهن يا اسانجي دوستن، مٽن مائٽن خاندان ۽ اخبار انهن کي پيدا ڪندا آهن. پيٽر 1950ع جي دور جي ياد ڏياري ٿو. ان دوران ايٽمي حملي جي خبر ايترو تـ زور ورتي وئي. جو ماڻهن ڏاڍا ڏڙ پنهنجي گهرن ۾ بم پروف تهہ خانہ ناهڻ شروع ڪيا. کاڌو خوراڪ جا ذخيره ڪرڻ شروع ڪيا. ۽ پاڻي وارا وڏا ڪين ڏاڍا ڏڙ ڪپڻ لڳا. اگر انهن ماڻهن پنهنجي عقل کي استعمال ڪندي مناسب سرمايي ڪاري ڪئي هجي ها. بجاءِ ان جي تـ تهہ خانن تي خرچ ٿي رهيو هئو. اسٽاڪ ٿي رهيو هئو. تـ اهي ماڻهون مالي لحاظ کان اڄان ايترو خراب نـ هجن ها.

چند سال پهريان جڏهن لاس اينجلز ۾ فساد ٿيا تـ سڄي ملڪ ۾ اسلحہ ڏاڍا ڏڙوڪامڻ لڳو.

واشنگٽن ۾ ڪو ماڻهون هيم برگر کائڻ سان مري ٿو وڃي تـ ايريزونا هيلٿ ڊپارٽمنٽ حڪم جاري ڪري ٿو ڇڏي تـ آئينده تمام ڳئن جو گوشت وڪڻڻ کان پهريان سٺي طريقي سان پچايو وڃي. دوائن جـ هڪ ڪمپني T.V تي ڪمرشل هلائڻي تي ملڪ

۾ فلو تيزيءَ سان ڦهلجي رهيو آهي. فيبروريءَ ۾ اهو اشتهار T.V تي هلي ٿو ۽ فوري طور ان ڪمپنيءَ جي نزلي جو دوائون جي فروخت آسمان سان ڳالهيون ٿي ڪري.

اڪثر ماڻهون ان لاءِ غريب آهن ته جيئن هو سرمايي ڪاري شروع ڪندا آهن ته انهن کي چڪن لٽل جنهن سان دنيا پري پئي آهي. انهن جي آواز پڌڻ ۾ ايندي آهي" آسمان ڪرڻ وارو آهي" " آسمان ڪرڻ وارو آهي " ۽ هو ڪامياب ٿي ويندا آهن. چو ته اسان سيني ۾ هڪ چڪن لٽل لڪل ويٺو آهي.

مايوسي ۽ بربادي جي انهن افواهن کي نظر انداز ڪرڻ لاءِ يا انهن کي پنهنجي ذهن ۾ جاءِ نه ڏيڻ لاءِ وڏي حوصلي جي ضرورت آهي.

1992ع ۾ منهنجو هڪ دوست رچرڊ مون وٽ آيو. هو بوسٽن مان مون سان ۽ منهنجي گهر واريءَ سان ملڻ لاءِ فينڪس آيل هئو. جنهن نموني سان اسان اسٽاڪ ۽ جائيداد جي ڪاروبار ۾ ترقي ڪئي هئي ان ڳالهه هو متاثر ٿيو.

فينڪس ۾ انهن ڏينهن ۾ جائيداد جي قيمتون مندي جو شڪار هيون. اسان به ڏينهن ان سان گڏ ان کي سٺيون جڳهيون ۽ مواقع ڏيکاريا جتي سرمايي ڪاري ڪري ان جي ڪيش فلو ۾ اضافو ٿي سگهيو ٿي. ۽ قيمتن وڌڻ جو امڪان هو.

آءُ ۽ منهنجي گهر واري اصل ۾ اسٽيٽ ايجنٽ ناهيون. اسان صرف سرمايي ڪاري ڪندا آهيون. آخر هن کي هڪ جائيداد پسند آئي اسان فون ڪري وابسطه پراپرٽي ڊيلر کي گهرايو ۽ منجهند تائين هن ماڻهون اها جڳهه خريد ڪري ورتي. هي ٻن ڪمرن جو هڪ گهر هئو ۽ هن جي قيمت 42,000 ڊالر هئي. انهي طرح جا گهر 65,000 ڊالر ۾ وڪرو ٿي رهيا هئا. واقعي هن منافعي وارو سودو ڪيو هيو ۽ شام تائين هو گهر واپس موٽي ويو.

ٻن هفتن کانپوءِ مونکي اسٽيٽ ايجنٽ ٻڌايو ته اوهانجو دوست سودي کان ڦري ويو آهي. مون جلدي ان کان فون ڪري سبب پڇيو. ان مونکي ٻڌايو ته ان سودي جي باري ۾ پنهنجي پاڙيوارن سان ڳالهه ڪئي ۽ هن چيو ته تمام مهنگو گهر آهي ايتري قيمت نه ٿو لهي . ۽ هي نقصان ۾ ويندو. مون هن کان پڇيو ته ڇا توهانجو دوست ڪو سرمايي ڪار آهي؟. رچرڊ انڪار ۾ جواب ڏنو.

مون هن کان پڇيو ته تو هن جي ڳالهه ڇو ٻڌي؟ . ۽ رچرڊ هن ڳالهه کي نتائڻ لاءِ ڇوڙڻ لڳو ته هو اڃان تائين هيڏانهن هوڏانهن جڳهيون ڏسندو.

فينڪس ۾ جائيداد جون قيمتون وڌڻ لڳيون 1994 ۾ اهو ئي ننڍو گهر جنهن جو ماهوار ڪرايو 1000 ڊالر هئو. هي وڌي 2500 ڊالر ماهانه ٿيو. ۽ 1995ع ۾ هن جڳهه جي ماليت 95,000 ڊالر هئي ، رچرڊ کي صرف 5000 ڊالر جي سرمائيڪاري ڪرڻي هئي ۽ زيٽ ريس مان نڪرڻ جو پهريون قدم هئو. اڄ به انهيءَ ڪجهه ڪو نه ڪيو آهي ۽ اڃان به فينڪس ۾ اهڙا موقعا موجود آهن. البته اڄ انهي جو ڳولا ڪرڻي پوي ٿي.

رچرڊ جي سودي تان ڦرڻ ۾ آءُ حيران نه ٿيس ان کي "خريدار جي پيشيماني" سان منسوب ڪري سگهجي ٿو. ۽ اهو سيني تي اثر انداز ٿيندو آهي. اهو ئي شڪ اسانجي ترقي جي رستي ۾ روڙو اٽڪائي ٿو. لٽل چڪن کٽي ورتو. ۽ آزادي حاصل ڪرڻ جو موقعو هٿ کان نڪري ويو.

هڪڙو ٻيو مثال هي آهي ته آءُ پنهنجي اثاثن جو ڪجهه حصو C_D ستي ڊپو جي بجاءِ ٽيڪس لائن سرٽيفيڪيٽ جي صورت ۾ رکندو آهيان. (Lien معني دعوا يا استحقاق) هن سرمايي ڪاري تي مونکي 16٪ ساليانه جي حصاب سان منافعو ملندو آهي يقينن هي بينڪ جي منافعي کان ڪافي بهتر آهي. بينڪ صرف 5٪ ساليانه ڏئي ٿي جائيداد انهن سرٽيفيڪيٽ کي تحفظ فراهم ڪندي آهي. ۽ رياستي قانون جي عملداري هن کي ميسر آهي ۽ اهو به بينڪن کان به درجا بهتر آهي. مشڪل اها آهي ته ان جائيدا کي آسانيءَ سان نقدي ۾ تبديل نٿو ڪري سگهجي. ڇاڪاڻ ته آءُ انهي کي 2 کان 7 سالن جي سرمايي ڪاري جي خاني ۾ رکندو آهيان. هر دفع جڏهن ڪنهن ماڻهون کي ٻڌائيند آهيان خاص طور تي جن وٽ روپيو C_D سي ڊيز جي صورت ۾ هوندو آهي. آءُ هن طرح پنهنجي پئسي کي محفوظ ڪندو آهيان. ته هو مونکي جواب ڏيندا آهن ته اسين خطرو کڻڻ نٿا چاهيون ۽ تون ان ۾ خطرو کڻي رهيو آهين ۽ هو مونکي ان جا سبب ٻڌائيندا آهن. ۽ آ جڏهن اهو سوال ڪندو آهيان ته اها صلاح توهانکي ڪنهن ڏني آهي ته چوندا آهن ته فلاڻي ، فلاڻي دوست اسانکي اهو ٻڌايو آهي. يا سرمايي ڪاري جي ڪنهن رسالي ۾ پڙهيو آهي.

انهن اهو ڪم ڪڏهن پاڻ نه ڪيو آهي. ۽ جڏهن هو ڪنهن سان ملندا آهن جو انهي طريقيڪار سان سرمايي ڪاري ڪيل هوندي آهي. ته هو چوڻ شروع ڪندا آهن ته هنن پاڻ ايئن ڇو ڪو نه ڪيو ۽ ان جا سبب ٻڌائيندا آهن. ۽ چوڻ لڳندا آهن ته هنن کي

5٪ منافع ملي رهيو آهي ۽ ان تي راضي آهن. جڏهن ته آءٌ 16٪ منافع ڪٽي رهيو آهيان اگر نهن کي 10٪ به ملي ها ته شايد هو هضم نه ڪري سگهن هان.

منهنجو مطلب آهي ته هي شڪ شبهات ۽ بدگماني اڪثر ماڻهن کي غريب رکي ي ۽ هو خطرن کان بچڻ جي ڪوشش ۾ هٿ آيل لڪشمي به وڃائي ويهندا آهن. بدگمان اڻهون نڪته چيني ڪندا آهن ۽ ڪامياب ماڻهون انهن جو تجزيو ڪندا آهن. منهنجو يءُ اڪثر انهي ڳالهه کي ورجائيندو هندو هئو ته بد گماني ۽ مايوسي ماڻهون کي انڌو ڪري ڇڏيندي آهي جڏهن ته تجزيو. هن جو اکيون کولي ٿو. تجزيي جي ڪري ئي ڪامياب ماڻهن کي خبر پوندي آهي ته نڪته چيني ڪرڻ وارا ماڻهون انڌا هئا ۽ ڪامياب اڻهن انهن موقعن جي چونڊ ڪئي جيڪي فائدي بخش هئا جڏهن ته بين انهن موقعن کي ڪا به اهميت نه ڏني ۽ غير اهم سمجهيو.

بد گمان ماڻهون ڪڏهن به ڪو نه کٽيندا آهن. امير پيءُ چيو. بنا ڪنهن سبب جي شڪ ۽ خوف، بدگماني کي جنم ڏين ٿا. هي ماڻهون وار جي کل لاهڻ ۾ لڳا رهندا آهن. رجڏهن ته ڪامياب ماڻهون تجزيه ڪندا آهن.

"دنيا چاهيندي آهي ته توهان امير ٿيو" پر اهي پنهنجا شڪوڪ ۽ شبهات هوندا هن جيڪي ايئن ڪرڻ کان روڪيندا آهن جيئن مون اڳي چيو آهي ته ريٽ ريس کان ڪرڻ آسان آهي. ان جي لاءِ وڏيڪ تعليم درڪار نه آهي. پر شبهات هن کي محتاج ۽ پاهج ڪري ٿا ڇڏين جيڪي بين جي نظرن کان لڪل هوندا آهن ۽ توهان انهن کي نولهي ڪيو ڪاميابي جي ڪنجي آهن.

جيڪو شخص مالي خود انحصاري جو خواهشمند آهي ۽ غربت کان ڇٽڪارو و چاهي جائيداد ان جو طاقتور ذريعو آهي. سرمايي ڪاري هڪ انوکو ذريعو آهي ليڪن ڏهن به آءٌ اها ڳالهه چوندو آهيان ته اڪثر پڌڻ ۾ آيو آهي ته "آءٌ غسل خانن جي مرمت نٿو ڪري سگهان" انهي کي پيٽر لنچ "آواز" سان تشبيهه ڏئي ٿو. ۽ انهي کي امير پيءُ مايوسي رار ڏئي ٿو. هي اهڙو شخص آهي جيڪو نڪته چيني ڪندو آهي. تجزيو نه ڪندو آهي. ي بنياد شڪ ۽ خوف کان وڌيڪ هو پنهنجي ذهن کي بند ڪندو آهي ۽ اکيون پوري ڇڏيندو آهي.

جيتوڻيڪ جڏهن ڪير چوندو آهي "مان غسل خانن جي مرمت نه ڪندو هيان" ته آءٌ اڳي کان چوڻ چاهيندو آهيان " تون اهو ڪيئن سوچي ورتو ته آءٌ اهو ڪندو

آهيان" هو سمجهندا آهن تہ ٽائيليٽ هنن جي ضرورت کان وڌيڪ اهم آهن. آءٌ ريٽ ريس کان جان ڇڏائڻ جي ڳالهہ ڪندو آهيان. ۽ هو ٽائيليٽ جي صفائي ۽ مرمت جي باري ۾ سوچيندا آهن. انهن خيالن جي ڪري ئي اڪثر ماڻهون غريب رهندا آهن.

، آءٌ توهانجي ڪاميابيءَ جي ڪنجي پنهنجي هٿ ۾ رکڻ نٿو چاهيان. امير پيءُ اڪثر چوندو هئو. ڇاڪاڻ تہ آءٌ توهان وانگر ٽوايليٽ مرمت ڪرڻ نٿو چاهيان مان ڪوشش ڪري پراپرٽي مينيجر کي ملازم رکندو آهيان جيڪو اهو ڪم ڪرائيندو آهي. ۽ اهڙي ماڻهون کي ملازم رکي جيڪو منهنجي پراپرٽي جو انتظام سنڀاليندو آهي. هن سان منهنجي ڪيش فلو وڌي ويندي آهي. ليڪن انهي جو سڀ کان وڏو فائدو اهو آهي تہ هڪ پراپرٽي مينيجر جي هوندي آءٌ وڌيڪ پيون جائيداد خريد ڪندو آهيان. ڇو تہ آءٌ پنهنجو وقت ٽوايليٽ جي مرمت ۾ نٿو وڃائڻ چاهيان. جائيداد جي ڪاروبار ۾ ڪاميابي جي لاءِ هڪ هوشيار پراپرٽي مينيجر جو هئڻ تمام ضروري آهي. آءٌ ايتري ٽائين چوندس تہ هڪ پراپرٽي مينيجر ريئل اسٽيٽ کان وڌيڪ اهم آهي. اسٽيٽ ايجنٽن کان پهريان هن کي سٺن فائدي بخش سودن جو علم هوندو آهي. ۽ اهڙي ريٽ هن جي اهميت ۾ وڌيڪ واڌارو ٿيندو آهي، "آءٌ توهانجي ڪاميابي جي ڪنجي کي مٺ ۾ رکڻ نٿو چاهيان" مان مراد اها هئي تہ جيڪڏهن آٽ ٽوائليٽ يعني غسل خانہ جي مرمت نٿو ڪرڻ چاهيان تہ جلد از جلد گهڻو کان گهڻو جائيداد وٺي پنهنجي اثاثن کي وڌايو تاڪہ ريٽ ريس کان ٻاهر نڪري سگهو. جيڪي ماڻهون اهو چوندا رهندا آهن "مان غسل خانہ مرمت نٿو ڪرڻ چاهيان" اگر پنهنجي آزاديءَ جو سڀ کان وڌيڪ ذريعو هٿ کان وڃائي ويهندا آهن. ڇاڪان تہ اهي ٽوائيليٽ هنن جي آزادي کان گهڻو اهميت جا حامل آهن.

اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ اڪثر ماڻهن کي چوندي ٻڌندو آهيان "مان روپئيو وڃائڻ نٿو چاهيان" سوال اهو آهي تہ پئسو ڪير وڃائڻ ٿو چاهي؟ هو انهي ڪري پئسہ ڪمائڻ کان معذور رهندا آهن. ڇو تہ هو روپئيو وڃائڻ نٿا چاهين. بغير ڪنهن تجزيي جي هو ٻاڻ تي سرمايي ڪاري جو بيو اهم دروازو بند ڪري ڇڏيندا آهن. يعني اسٽاڪ مارڪيٽ.

ڊسمبر 1996ع ۾ آءٌ پنهنجي هڪ دوست سان گڏ ڪار ۾ هڪ مقامي پيٽرول پمپ جي ويجهو گذري رهيا هئاسين تہ هن بورڊ تي نظر وڌي ۽ هن ڏٺو تہ پيٽرول جون قيمتون وڌي رهيون هيون. منهنجو دوست ڇڪن لٺل آهي ۽ ڪو نہ ڪو فڪر هن کي

گهيري وٺندو آهي. ۽ هن کي هميشه ايئن لڳندو آهي ته آسمان ڪرڻ تي آهي ۽ خاص طور تي هن جي مٿان.

جڏهن اسان گهر پهتاسين ته هن مونکي نهايت تفصيل سان عددن ۽ انگن جي مدد سان مون کي سمجهايو ته تيل جون قيمتون اڳين سالن ۾ چوماهانگيون ٿيون. هن انگن اکرن جي منهنجي فرشتن کي به خبر نه هئي حالانڪ مون هڪ آئل ڪمپني جا ڪافي شيئرز خريد ڪري رکيا هئا. انهي معلومات جي پروسي تي مون پنهنجا شيئرز جلدي جلدي وڪرو ڪيا ۽ هڪ نئين آئل ڪمپني ۾ سرمايي ڪاري ڪئي جنهن جي شيئرز جي قيمت اڃان گهٽ هئي ڇاڪاڻ ته هنن هاڻي هاڻي تيل جا زخيرا لڌا هئا.

منهنجو بروڪر انهي نيئن ڪمپني جي باري ۾ ڏاڍو پر جوش هئو مون تقريبً 15,000 شيئرز 65 سينٽ في شيئرز جي حصاب سان خريد ڪيو.

فيبروري 1997ع ۾ آءُ ۽ منهنجو دوست انهي پيٽرول پمپ جي پرسان ڪار ۾ گذري رهيا هئا سين ۽ واقعي تيل جون قيمتون 15% في گيلن وڌي چڪيون هيون. وري پيهر ڇڪن لٽل کي پريشاني ٿي ۽ هن وڌندڙ قيمتن تي تشويش جو اظهار ڪيو . مون مسڪرايو.

ڇاڪاڻ ته اها اهائي ڪمپني هئي جنهن تيل دريافت ڪيو هئو ۽ منهنجي 15,000 شيئرز جي قيمت 65 سينٽ في شيئرز وڌي 3 ڊالر جي شيئرز تائين پهچي وئي. اگر منهنجي دوست جو اندازو ٺيڪ آهي ته پوءِ تيل جون قيمتون وڌنديون ئي رهنديون. بجاءِ ان جي ته هو تجزيو ڪن ڇڪن لٽل انهن جي ذهن کي بند ڪري ڇڏيندو آهي اگر گهٽن ماڻهن کي معلوم هجي ته اسٽاڪ مارڪيٽ جي سرمايي ڪاري ۾ "سٽاپ" سادن لفظن ۾ ڪمپيوٽر جو حڪم هوندو آهي. جنهن جي تحت توهانجي شيئرز جي قيمت ڪرڻ لڳي ته توهانجو اسٽاڪ فوري طور تي ۽ خودبخود فروخت ٿي ويندو آهي. ان طرح سان توهانکي گهٽ ۾ گهٽ نقصان ٿيندو آهي. ۽ گهٽي ڪان گهٽو فائدو ٿيندو آهي. انهن ماڻهن لاءِ "اسٽاپ" انتهائي ضروري هوندو آهي جيڪي نقصان کان ڊڄن ٿا.

جڏهن آءُ ماڻهن کي هي چوندي ٻڌندو آهيان "مونکي نه کپي" ته چاهيندو آهيان ته هو چون "مونکي کپي" آءُ ڄاڻان ٿو ته هنن جي ذهن ۾ "وڏي آواز" جو دخل هوندو. ڇڪن لٽل انهن جي دماغ تي قبضو ڪري ڇڏيو آهي. ۽ هاڻي شور ڪري رهيو آهي ته آسمان ڪرڻ وارو آهي ۽ ٽائيلس پڃي پورا ٿي رهيون آهن" جيڪڏهن اسان هن بدمعاش ننڍي

چوزي جي چوڻ تي "مونکي نہ کپي" تي عمل پيرا ٿي ڪري بعد ۾ تمام وڏي قيمت ادا ڪندا آهيون ۽ جيڪو ڪجهہ هو گهرڻ چاهيندا آهن اهو هنن کي ڪو نہ ملندو آهي.

امير پيءُ چڪن لٽل کي مات ڏيڻ جو مونکي ٻڌايو "اهو ڪندا رهو جيڪو ڪجهہ ڪرنل سنڊرز ڪيو" 66 سال جي عمر ۾ هن جو ڪاروبار تباهہ ٿي ويو ۽ هو سوشل سيڪورٽي تي گذارو ڪرڻ لڳو. هي پئسو ناڪافي هئو. حالانڪہ هو شهر شهر وڃي ڪري هو فرائيڊ چڪن جي ترڪيب وڪڻڻ لڳو. ان ڪان پهريان تہ ڪو هن کي "ها" چوي 1009 دفع ماڻهن هن جي نسخي کي رد ڪيو ۽ ان عمر ۾ وڃي ڪري هو ڪروڙ پتي ٿيو جڏهن عام طور تي ماڻهون رٽائرمينٽ جي عمر گذاريندا آهن. هو هڪ بهادر ۽ مستقل مزاج انسان هئو. امير پيءُ هارلن سينڊجو اڪثر ذڪر ڪندو رهندو هيو. جڏهن بہ توهانکي ڊپ لڳي ۽ فيصلو ڪرڻ ۾ مشڪل ٿئي تہ اهو ئي ڪريو جيڪو ڪرنل سينڊز ڪيو يعنيٰ "انهي کي پُجي وڃو".

3. سُستي:- مصروف ماڻهون عام طور تي سيني کان وڌيڪ سنست هوندا آهن. اسان سيني هڪ تاجر جي باري ۾ ڳالهيون ڪيون ٻڌيون جيڪو پئسو ڪمائڻ لاءِ سخت محنت ڪندو آهي. تہ جيئن پنهنجي زال ۽ ٻارن جي زندگي ۾ آسانيون پيدا ڪري سگهي. هو آفيس جي وقت کانپوءِ بہ آفيس ۾ ويهي ڪم ڪندو آهي. ۽ هفتي جي آخر ۾ رهيل ڪم گهر کڻي ايندو آهي. هڪ ڏينهن جڏهن گهر ايندو آهي تہ گهر خالي هوندو آهي. ان جا ٻار ٻچا ۽ گهر واري هن کي ڇڏي هليا ويندا آهن. هن کي اها خبر هئي تہ هن جي ۽ گهر واري جي وچ ۾ ڪجهہ اختلاف آهن. پر بجاءِ هن جي تہ هو گهر جا حالات سڌاري هو ڪم ۾ مصروف هئو. هاڻي ان سانحي کانپوءِ هن جي ڪم ۾ دلچسپي ختم ٿي وئي. ۽ آخر ڪار هن کي نوڪريءَ کان جواب ملي ويندو آهي. آڄ آءٌ اهڙن ڪوڙ سارن دوستن سان ملندو آهيان جيڪي پنهنجي دولت سنڀالي نہ ٿا سگهن ۽ اهي بہ آهن جيڪي ايترا مصروف آهن تہ پنهنجي صحت جي طرف بلڪل توجهہ نہ ڏئي سگهندا آهن. ان جو هڪ ئي سبب آهي مصروفيت.

هو مصروف رهندا آهن ۽ هو مصروف ان لاءِ رهندا آهن تہ هو هڪ شي کان بچي رهيا آهن. ۽ انهي جو سامهون ٿيڻ کان گهبرائيندا آهن. ڪنهن کي بہ ان ڳالهہ ٻڌائڻ جي ضرورت نہ هوندي آهي. انهن کي پاڻ ئي خبر آهي. پر جيڪڏهن توهان ان جي حالتن طرف اشارو بہ ڪندئو تہ هو غصي ۾ اچي ويندا آهن.

اِگر هو ڪم ۾ يا ٻارن ۾ مصروف نہ هوندا آهن تہ هو T.V ڏسڻ ۾، پيڙي هلائڻ، گولف کيڏڻ يا خريد و فروخت ۾ مشغول هوندا آهن. پر اندر ڪان هنن کي علم هوندو آهي تہ هو نهايت هڪ اهم شي ڪان ڪن لاتار ڪري رهيا آهن. ڪاهلي جي هي سڀ کان مشهور قسم آهي.

انهي سستي جو علاج ڇا آهي؟ جواب آهي "ٿوري لالچ".

اسان کي سيني کي ننڍپڻ ۾ سيکاريو ويو تہ "لالچ بري بلا آهي" ۽ "لالچي ماڻهون خراب هوندا آهن" منهنجي ماءُ چوندي هئي تہ اسان سيني کي سٺيون شيون حاصل ڪرڻ جي خواهش هوندي آهي نيون ۽ خوش نما شيون حاصل ڪرڻ ۽ پوءِ هن خواهش کي دبائڻ جي لاءِ اسان پنهنجي ضمير تي احساس جرم جو بوجهہ طاري ڪري ڇڏيندا آهيون. انهي ڪري اسان پنهنجن جذبات تي قابو پائي سگهندا آهيون پر خواهشون پوءِ اندر ئي اندر دڪنديون رهنديون آهن. "توهان صرف پنهنجي متعلق سوچيندا آهيو" ڇا توهانکي خبر نہ آهي تہ توهانکي پيئرون بہ آهن، پائر بہ آهن؟. عام طور تي منهنجي ماءُ چوندي هئي "آءُ توکي ڇا وٺي ڏيان" منهنجو والد اڪثر پڇندو هئو "تون اهو ٿو سمجهين تہ اسان وٽ ڍير سارو پئسو آهي" اسان دولت مند ناهيون. سمجهين ٿو.

انهن لفظن جي ڪري خوف ٿيندو هو ۽ عام طرح سان احساس جرم محسوس ٿيندو هو ۽ آءُ ان کي محسوس ڪرڻ کانسواءِ رهي نہ سگهندو هوس.

ٻي طرف اهو اظهار بہ هئو تہ آءُ قرباني ڏئي ڪري تو لاءِ هي شي خريد ڪري رهيو آهيان. آءُ هي شي ان لاءِ خريد ڪري رهيو آهيان تہ مونکي ننڍپڻ ۾ هي شي ڪا نہ ملي هئي. منهنجو هڪ پاڙي وارو آهي جيڪو بلڪل ڪنگال آهي، پر اڄ بہ هن جي گيرج ۾ ڪار پارڪ ڪرڻ جي جڳهہ نہ آهي. ڇو تہ گيراج هن جي ٻارن جي رانديڪن سان ڀريو پيو آهي. هن جا بگڙيل ٻار جيڪو ڪجهہ هن کان گهرندا آهن اهو هنن کي ملي ويندو آهي. هو هميشہ اهو چوندو آهي "آءُ نٿو چاهيان تہ منهنجا ٻار تنگيءَ سان آشنا ٿين نہ ان پوڙهي ٿيڻ لاءِ ڪجهہ بچايو ۽ نہ ٻارن کي ڪاليج موڪلڻ لاءِ هن وٽ اثاثہ آهن" مگر دنيا جو هر رانديڪو انهن جي ٻارن وٽ موجود آهي. هاڻي تازو ئي هن کي ڊاڪ جي ذريعي ڪريڊٽ ڪارڊ وصول ٿيو ۽ هو پنهنجي ٻارن کي گهمائڻ لاءِ لاس ويگاس وٺي ويو. "آءُ اهو ٻارن لاءِ ڪري رهيو آهيان" هن ايثار جي جذبي سان مونکي ٻڌايو.

امير ٿيءُ جو هڪ لفظن جو چونڊ ممنوع قرار ڏئي ڇڏيو هو. "هي منهنجي وس کان ٻاهر آهي". پنهنجي اصلي گهر ۾ هميشه مون اهو ئي ٻڌو. امير ٿيءُ پنهنجن ٻارن کان هميشه اهو توقع رکندو هئو ته هو چون ته "اسين ڀلا آءُ هن کي ڪيئن حاصل ڪري سگهندس". هن جو هڪ خيال هئو ته انهن لفظن کي ورجائي ؟آءُ هي نئو خريد ڪري سگهان" اسين پنهنجي ذهن کي تالو ٿا هڻون ۽ وڌيڪ سوچ ۽ ويچار کي ترڪ ٿا ڪري ڇڏيون.

جڏهن ته "آءُ هن کي ڪيئن حاصل ڪري سگهندس" چوڻ کانپوءِ ذهن کلي ٿو وڃي. توهان انهي کي سوچڻ تي مجبور ڪريو ٿا ۽ سوال جي جواب جي تلاش ڪندا آهيو . سڀ کان اهم ڳالهه اها آهي ته هو انهن لفظن کي "آءُ انهي کي نئو خريد ڪري سگهان" کي ڪوڙ تصور ڪري ٿو ۽ انساني روح ان ڪوڙ کان آگاهه آهي ۽ انساني روح بي تحاشه طاقتور آهي. هو چوندو هو ته روح جاڳي ٿو ته هو اهم ڪم سر انجام ڏئي سگهي ٿو. هڪ ڪاهل ذهن زبان کان هي لفظ چوائي ٿو "آءُ انهي کي خريد ڪرڻ جي طاقت نه ٿو رکان" توهان جي ذهن اندر هڪ جنگ شروع ٿي ويندي آهي.

توهانجو روح ناراض آهي ۽ توهانجو سست ذهن ڪوڙ جو سهارو وٺي رهيو آهي. روح رڙيون ڪري احتجاج ڪري رهيو آهي "هلو ته هلي جم ۾ ورزش ڪريون" ۽ سست ذهن چوندو آهي "مون اڄ تمام گهڻو ڪم ڪيو آهي" يا انساني روح چوندو آهي.

"مان غربت کان تنگ اچي چڪو آهيان" هلو ته هلي ڪو ڪم ڪريون ته جيئن ڪجهه آمدني ٿي پوي جنهن تي ذهن جواب ڏيندو آهي "امير ماڻهون لالچي هوندا آهن" ۽ هي ڪم وقت تي ٿيڻ کپندو آهي . ٻاهر خطرو آهي ۽ ٿي سگهي ٿو ته پئسو منهنجي هٿ مان ضايع ٿي وڃي ، يا مان پهريان ڪافي محنت ڪري رهيو آهيان.

ڪم ۾ ئي منهنجي سچي قوت ختم ٿي وڃي ٿي، ڏسو اڄ رات به مونکي ڪيترو ڪم ڪرڻو پيو. منهنجو باس چاهي ٿو ته صبح تائين هي ڪمُ ختم ٿيڻ گهرجي . اهڙي قسم جا بهانا سست ذهن ڪرڻ شروع ڪري ڇڏيندو آهي.

"آءُ هن جي خريد ڪرڻ جي طاقت نٿو رکان" چئي ڪري اسان پاڻ کي غمگين ڪري ڇڏيندا آهيون . هڪ ويچاري پڻ جو احساس ٿيندو آهي . جيڪو آهسته آهسته مايوسي ۽ بي دلي ۾ بدلجي وڃي ٿو. ان لاءِ هڪ ٻيو لفظ آهي (APATHY) ايپٿي معنيٰ نا اميد ، نا خوش. مان هي ڪيئن ڪر خريد ڪري سگهان ٿو؟. ان سان ممڪنات جا دروازا

ڪلندا آهن. جوش پيدا ٿيندا آهي. ماڻهون خواب ڏسڻ لڳندو آهي. حالانڪ امير ٿيڻ کي ان ڳالهہ جي غرض نہ هئو تہ اسان ڇا خريد ڪرڻ چاهيون ٿا هن لاءِ اهم ڳالهہ هيءَ هئي تہ اسان هن کي ڪيئن خريد ڪريون ؟. ان سان ذهن کي مظبوطي ملندي آهي ۽ روح متحرڪ هوندو آهي.

امير پيءُ مونکان ۽ مائيڪ اهڙي قسم جو سوال ضرور ڪندو هئو. "توهان هن کي ڪيئن حاصل ڪري سگهندو" ان ڪاليج ۾ پڙهائڻ جا خرچ بہ شامل هئا. جيڪي اسان پنهنجي کيسي مان ڏيندا هئاسين. مقصد کان وڌيڪ مقصد جي حصول لاءِ جيڪو طريقہ ڪار اپنايو ويچي ان جي وقعت امير پيءُ جي نظر ۾ وڌيڪ هئي ۽ هو اهو ڪجهہ اسانکي سيکارڻ چاهي ٿو. اڄ ڪلهہ جي دور ۾ لکين اهڙا انسان آهن جيڪي پنهنجي لالچ جي احساس ڪمتري ۾ مبتلا رهن ٿا. ننڍپڻ ۾ انهن کي اهو ئي سيکاريو ويو آهي "توکي هي نہ ملي سگهندو" "توهن کي حاصل ڪرڻ جي قوت نٿو رکي سگهين".

جڏهن مون ريٽ ريس مان نڪرڻ جو فيصلو ڪيو تہ پاڻ کان اهو سوال ڪيو "آءُ ڪيئن ڪم ڪانسواءِ هلي ڦري سگهندس ؟ ". ۽ فوري طور تي منهنجي ذهن سوالن ۽ ممڪنہ طريقن جي بوڇاڙ ڪر ڇڏي. سڀ کان مشڪل ڳالهہ اها هئي تہ آءُ پنهنجي حقيقي والدين کي ڪيئن قائل ڪريان ۽ انهن جي انهي جملي "هن کي خريد ڪرڻ جي طاقت نٿو رکان" کان ڪيئن نجات حاصل ڪريان. محض پنهنجي ئي باري ۾ نہ سوچيندا رهو. توهان ٻين جي باري ۾ ڇو نہ ٿا سوچيو؟. ان جملن کي ڪيئن ذهن مان خارج ڪيان جنهن سان منهنجي ذهن ۾ پنهنجي لالچ دٻائي دٻائي احساس جرم پيدا ٿي ويو آهي. تہ پوءِ توهان سستي کان نجات ڪيئن حاصل ڪندو. ان جو جواب آهي ٿوري لالچ. هي W_H جي F.M ريڊيو اسٽيشن جي ان بنيادي نعري جي طرح آهي "هن ۾ مونکي ڪهڙو فائدو آهي". ماڻهون کي گهرجي تہ ويهي سوچي "اگر آءُ صحت مند ٿي وڃان يا جازب نظر لڳان يعني سهڻو لڳان. يا سيڪس اپيل پيدا ڪريان تہ انهن مان مونکي ڪهڙو فائدو ٿيندو".

منهنجي زندگي ڪيئن هوندي جيڪڏهن مونکي وري ڪڏهن بہ ڪم ڪرڻو نہ پوي. يا مون وٽ ڍير ساري ملڪيت گڏ ٿي وڃي تہ مان ڇا ڪريان ؟. ان ننڍڙي خواهش يا معمولي لالچ کي ذهن ۾ ويهارڻ کانسواءِ بهتري يا ترقي ناممڪن آهي.

دنيا انهي لاءِ ترقي ڪندي آهي تہ هر ڪنهن کي بهتر زندگي جي جستجو هوندي آهي . نيون ايجادون انهي لاءِ سامهون ايندون آهن تہ اسان پنهنجي روز مره جي بهتري لاءِ خواهشمند آهيون.

اسان اسڪول ويندا آهيون سخت محنت ڪندا آهيون تاڪ بعد ۾ سٺي نوڪري ملي ۽ پئسہ ڪمائي پنهنجو معيار زندگي بهتر بنايون . تہ جيئن جڏهن توهان ڪنهن شي کان بچڻ چاهيو ٿا ۽ ان کان پنهنجو پلاند بچائڻ جي ڪوشش ۾ آهيو جنهن کي توهان سمجهو ٿا تہ ڪرڻ گهرجي تہ پوءِ خود کان گهٽ ۾ گهٽ اهو سوال ڪريو "ان ۾ منهنجو فائدو ڇا هوندو". ٿوري گهٽي لالچ اختيار ڪريو اها ئي سستي جو علاج آهي.

بي انتها لالچ بين شين جي زيادتي وانگر سٺو نہ آهي .ليڪن هميشہ ياد رکو. مائيڪل ڊگلس پنهنجي فلم "وال اسٽريٽ" ۾ چيو "لالچ سٺي شي آهي" .امير ڊيڊ انهي کي مختلف انداز ۾ چيو "جرم يعني ڏوهہ لالچ کان بدتر آهي ڇو تہ احساس جرم جسم کان روح کي چورائي وٺي ٿو". ۽ منهنجي نقتہ نظر سان الينو روز ويلٽ هن جي باري جيڪي ڪجهہ چيو آهي اهو بي مثال آهي "جيڪو دل کي صحيح لڳي اهو ڪريو ڇو تہ هر صورت ۾ توهان تي نڪتہ چيني ضرور ٿيندي".

"اگر توهان ڪندو تہ ماٺهون آگريون کڻندا ۽ جيڪڏهن نہ ڪندو پوءِ بہ".

4. خراب عادت:

اسان جي زندگي تعليم کان وڌيڪ عادت جي عڪاسي ڪري ٿي . فلم ڪونان دي بار بيرين ڏسڻ کانپوءِ جنهن ۾ آر نولڊ شوا زنيگر ادا ڪاري ڪئي آهي. هڪ دوست چيو ڪاش منهنجو جسم آر نولڊ شوا زنيگر جهڙو ٿي وڃي . ۽ سيئي هائو ڪار ۾ ڪنڌ هلايو. مون پڌو آهي تہ هو شروع ۾ سنهو سڪل هئو ۽ اهو آهي تہ بنا وقفي جي جم ۾ وڃي ورزش ڪري ٿو.

"نہ نہ" اسان مان هڪ بدگمان شخص چيو. جيتري حد تائين منهنجو خيال آهي تہ هو پيدا ئي ائين ٿيو آهي.

چگو ڇڏيو آر نولڊ شوا زنيگر کي هڪ هڪ بيئر ٿا وٺون. هي هڪ مثال آهي تہ عادتون طرز عمل تي ڪيئن متاثر ٿين ٿيون.

مونکي ياد آهي مون امير پيءُ کان اميرن جي عادتن جي باري ۾ پڇيو، سڌو جواب ڏيڻ جي بجاءِ هن مثال ڏئي ڪري مونکي سمجهائڻ تي چاهيو.

"تنهنجو پيءُ واجبات ڪڏهن ادا ڪندو آهي" ان پڇيو.

"مهيني جي پهرين تاريخ" مون جواب ڏنو.

"ڇا هن کي ادائيگي ڪانپوءِ ڪجهه بچندو آهي" هن پڇيو.

"تمام ٿورو" مون چيو.

انهي لاءِ هن کي سخت محنت ڪرڻي پوي ٿي هن جي بري عادت آهي.

پهريان هو پين کي ڏئي ٿو باقي جيڪو بچي ٿو اهو پنهنجن ٻارن لاءِ رکندو آهي، هي بري عادت آهي. عام طور تي هن کي بچندو گهٽ آهي. مون چيو. پوءِ به هن تي واجبات ته ادا ڪرڻائي آهن نه؟ توهان ته ايئن چئي رهيا آهيو ته هو سرڪاري واجبات ادا نه ڪري.

"نه نه منهنجو اهو مطلب نه آهي" امير پيءُ چيو: ته آءٌ ذاتي واجبات کي ترجيح ڏيندو آهيان ۽ جيڪو بچي اهو حڪومت کي ڏيندو آهيان. مگر ڇا ٿيندو جيڪڏهن ذاتي ادائيگي جي بعد حڪومت کي ڏيڻ لاءِ ڪجهه نه بچي. پوءِ ڇا ڪرڻو آهي؟. مون پڇيو.

آءٌ اهو ئي ڪندس. هن چيو. پوءِ به آءٌ پهريان ذاتي ادائيگيون ڪندس خواه مونکي پئسن ۾ کوٽ ئي ڇو نه ٿي وڃي. منهنجي لاءِ حڪومت کان وڌيڪ اهم منهنجا اثاثه آهن.

پوءِ به مون پڇيو. ان صورتحال ۾ هو توهانتي قانوني ڪاروائي ڪندا؟.

انهي صورت ۾ جيڪڏهن توهان ادائيگي نه ڪندو. هن چيو. غور سان پڙهو ته "اول خويش پوءِ درويش" پهريان پنهنجي ادائيگي ڪريو خواه مون وٽ پئسن جي کوٽ ڇو نه ٿي وڃي.

ليڪن "اهو ڪيئن ٿيندو" مون پڇيو.

"ڪيئن نه بلڪ ڇو ايئن ٿيندو" امير پيءُ چيو.

O.K ڇو؟. مون چيو.

"تحريڪ" امير پيءُ چيو. توهان جي خيال ۾ ڪير وڌيڪ شور ۽ گوڙ ڪندو. ان صورت ۾ ته آءٌ بقايا نه ڏيان، مان يا منهنجا قرض گهرندڙ؟.

"توهان جا پنهنجا قرض گهرندڙ توهان کان وڌيڪ گوڙ ڪندا" مون چيو.

ڇو ته اهو سڌو جواب هئو.

تون ڏسي رهيو آهين تہ جڏهن پنهنجي ادائيگي ڪرڻ کانپوءِ منهنجي هٿ ۾ ڪجهہ بہ نہ هوندو تہ ٽيڪس ۽ بيا قرضدار جي ادائيگي لاءِ مون وٽ ڪجهہ بہ نہ هوندو تہ مون لاءِ ضروري آهي تہ آمدني جو ٻيو ڪو ذريعو تلاش ڪريان ۽ اهڙي دٻاءُ منهنجي اندر تحريڪ پيدا ڪندو آهي.

پنهنجي قرض مان مراد آهي ڪمپني جو خرچ ؛ ذاتي خرچ (Runing Expance). آءٌ هڪ وڏيڪ نوڪريون ڪندو آهيان پيون ڪمپني شروع ڪندو آهيان. اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ لين دين ڪندو آهيان . ۽ بين پاسن ڏاتهن ڏسندو آهيان تاڪ منهنجي آمدني ۾ واڌارو ٿئي . تا ڪ مان واجبات ادا ڪري سگهان . ان کان پهريان تہ ماڻهون مونکي بي عزتو ڪن . انهي دٻاءُ مونکي گهڻو محنت ڪرڻ تي اڪساهيو يا مائل ڪيو. ۽ مجموعي طور تي مونکي مالي معاملات پهريان کان وڏيڪ هوشيار ڪري ڇڏيو. اگر آءٌ پاڻ کي ادائيگي آخر ۾ ڪريان تہ مون وٽ ٻاهريون وزن بلڪل نہ هجني ها پر آءٌ برباد ٿي وڃان ها. تہ حڪومت جو خوف يا انهن ماڻهن جو ڊپ جن جو قرض توهانٽي آهي ان ڊپ کان وڏيڪ محنت ڪريان ٿو؟.

بي شڪ! امير پيءُ چيو توهانکي خبر ناهي تہ حڪومت پنهنجي واجبات وصول ڪرڻ ۾ ڏاڍي سخت آهي . اهڙي طرح جن کي قرض قسط وصول ڪرڻيون هونديون آهن اهي بہ ڪافي سخت هوندا آهن . عام طور تي ماڻهون انهن کان ڊڄندا آهن . هو پنهنجو پاڻ کي ادا ڪن يا نہ ڪن پر هنن کي هميشہ وقت تي ادائيگي ڪري ڇڏيندا آهن .توهان کي 96 پائونڊ وزن تي هڪ ڪمزور شخص جي ڪهاڻي ياد آهي . جنهن جي اکين ۾ ڪنهن واري وجهي ڇڏي هئي. مون هائو ڪار ڪئي . چو تہ آءٌ ڪامڪ بڪس ۾ هر وقت ويٽ لفٽرز ۽ باڊي بلڊرن جون ڪهاڻيون پڙهندو رهندو آهيان؛

تہ مونکي ٻڌايو تہ ماڻهون بدمعاشن کي پنهنجي اکين ۾ واري وجهڻ جي اجازت ڇو ڏين . مون زور آوري جي خوف کي استعمال ڪري پاڻ کي مضبوط بنايو آهي . ڪجهہ ماڻهون وڏيڪ ڪمزور ٿي ويندا آهن . منهنجو پاڻ کي پئسو ڪمائڻ جي لاءِ مجبور ڪرڻ ايئن آهي جيئن آءٌ پنهنجي صحت کي ٺيڪ رکڻ لاءِ ورزش ۽ باقائدگي سان جم ۾ وڃڻ.

جيتوڻيڪ آءٌ ڪم ڪندس منهنجي دماغ جون مشڪون گهڻو مظبوط ٿينديون ۽ آءٌ ذهني طور تي مظبوط ٿيندو ويندس. هاڻي انهن بدمعاشن کان مونکي خوف نہ ايندو آهي.

جو ڪجهه منهنجي امير پيءُ چيو اهو منهنجي دل کي لڳو. ته اگر پهريان مان پاڻ کي ادائيگي ڪريان ته آءُ مالي طور تي مظبوط هوندو آهيان ۽ دماغي طور تي پڻ.

امير پيءُ هائو ڪار ۾ وراڻيو.

۽ جڏهن آءُ پاڻ کي آخر ۾ ادائيگي ڪندس يا ڪجهه به نه ڏيندس ته آءُ ڪمزور هوندو آهيان ان لاءِ مون جهڙن ماڻهن کي مالڪن ، مينيجرن ، ٽيڪس ڪليڪٽرن ، بل ڪليڪٽرن ۽ مالڪ جڳهه سڄي زندگي جيئڻ حرام ڪري ڇڏين ٿا ڇو ته منهنجو مالي عادتون سٺيون نه آهن.

امير پيءُ هائو ڪار ڪئي:

انهي 96 پائونڊ وزني ڪمزور ماڻهون وانگر.

5. تڪبر:

هي ذاتي انا ۽ جهالت جو مجموعو آهي.

جيڪو ڪجهه مونکي اچي ٿو هن مان آءُ پئسو ناهي رهيو آهيان جو ڪجهه مونکي نٿو اچي انهي مان پئسو ضايع ڪريان ٿو. جڏهن به مون غور ڪيو منهنجو نقصان ٿيو. ڇو ته جڏهن آءُ بدمزاج هوندو آهيان ته آءُ خيال ڪندو آهيان ته جنهن باري ۾ مان نٿو ڄاڻان انهي کي ڄاڻڻ مون لاءِ ضروري ناهي .منهنجي خيال ۾ تمام گهڻا ماڻهون پنهنجي جهالت تي پردو وجهندا آهن .۽ پردي ۾ تڪبر لڪل هوندو آهي. هي اڪثر ٿيندو آهي جڏهن آءُ معاملات جي باري ۾ پنهنجي حساب دان يا سرمايي ڪارن سان ڳالهه ٻولهه ۾ مشغول هوندو آهيان.

هو عام طور تي گهڻو ڳالهائي پنهنجي ڳالهه مڃائيندا آهن مونکي خبر هوندي آهي ته جيڪي ڪجهه هي چئي رهيا آهن انهن کي انهي باري ۾ رتيءُ برابر به علم نه آهي: هو ڪوڙ نه ڳالهائي رهيا آهن مگر سچ به نٿا پيا چون. مالياتي ۽ مالي سرمايي ڪاري جي دنيا ۾ هر جڳهه اهڙا ماڻهون ملندا آهن جن جي انهن معاملات ۾ ڪا به سوجهه ٻوجهه نه هوندي آهي. انهن جي حالت پراڻيون ڪاريون وڪڻندڙ سيلز مين جي طرح هوندي آهي. جن کي صرف پنهنجي ٪ پرسنٽيج ڪميشن جي خبر هوندي آهي.

جڏهن توهانکي خبر هجي ته ڦلاڻي معاملي ۾ توهانجي معلومات محدود آهي ته فوري طور ڪنهن ماهر سان رابطو ڪريو يا ڪتاب پڙهو تاڪ توهانجي معلومات ۾ جيڪا ڪوٽ آهي اها پوري ٿي وڃي.

باب ٺائون

شروعات

ڪاش آءٌ ڇٽي سگهان ته مون دولت آساني سان حاصل ڪئي آهي پر اصل ۾ ايئن نه آهي.

ته جيئن هن سوال جي جواب ۾ ته "آءٌ ڪيئن شروع ڪريان؟". مان انهي سوچ جو ذڪر ڪريان ٿو، جيئين هر روز آءٌ پنهنجي ذهن ۾ ورجائيندو رهندو آهيان ته وڏا سودا تلاش ڪرڻ آسان آهن. هي منهنجو واعدو آهي. هي بلڪل ايئين آهي جيئن سائيڪل هلائڻ جي سکيا تي شروع ۾ ٿوري مشڪل ٿئي ٿي ۽ بعد ۾ آساني. پر جڏهن توهان پئسي جي باري ۾ ڳالهه ڪيو ٿا ته سڀ کان وڏي ڳالهه ۽ اهم ڳالهه ته ابتدا مشڪل دور مان گذرڻ جو قسم کاڌو هجي ۽ رڪاوٽن سان توهان جا حوصلا پست نه هجن.

ڪروڙن جا اهڙا سودا تلاش ڪرڻ جيڪي توهان لاءِ يادگار هجن ان لاءِ مالي ذهانت جي ضرورت هوندي آهي.

آءٌ ڄاڻان ٿو ته اسان سيني مان هر ڪنهن وٽ مالي ذهانت ضرور آهي پر مشڪل اها آهي ته اسان هن کي سمهاري ڇڏيو آهي ۽ منتظر آهيون ته اسان ان کي جاڳايون. اها ان لاءِ ستل آهي ته اسانجي معاشري شروع کان وٺي اها ڳالهه ذهن ۾ وجهي ڇڏي آهي ته پئسي سان پيار ڪرڻ ڏوهه آهي ۽ انهي وهم جي زير اثر اسان ڪنهن به پيشي جي باري ۾ سکندا آهيون ته ڪ روزي روٽي ڪمائي سگهون. پر هن ڄاڻ کان ويڳاڻا رهي پئسي کي پنهنجي فائدي ۾ ڪهڙي طرح استعمال ڪريون.

ان اسان کي مالياتي مستقبل جي متعلق فڪر مند ٿيڻ کان ته ڇوٽڪارو ڏياري ڇڏيو ڇاڪاڻ ته هو ڪنهن ڪمپني يا حڪومت رٽائرمينٽ جي بعد اسانجي رهائشن ۽ گذاري جي ذميدار ٿيندي جنهن اداري لاءِ اسان ڪم ڪيو هوندو. تڏهن ته اسانجي ٻارن کي انهي نصاب تحت تعليم ڏني وڃي ٿي ته آخر ڪار انهن کي ان جي قيمت ڀرڻي پوندي.

پيغام اجا تائين ساڳيو آهي محنت ڪريو پئسه ڪمايو ۽ خرچ ڪريو. ۽ جڏهن پئسن جو کوٽ ٿئي ته بينڪارن ۽ شاهوڪارن ڏانهن رجوع ڪريو. بدقسمتي سان اولهه

جي دنيا جو 90% کان بہ وڌيڪ ماڻهون ان چوڻ تي عمل ڪري رهيا آهن . چو تہ نوڪري ڪرڻ ۾ پئسن لاءِ ڪم ڪرڻ نسبتاً آسان آهي . اگر توهان انهن عام ماڻهن مان ناهيو ۽ ريٽ ريس مان ٻاهر نڪرڻ جا خواهشمند آهيو تہ مندرجہ ذيل نقطي تي توهانجي خدمت ۾ پيش ڪريان ٿو. جنهن تي ڪاربند ٿي ڪري توهان پنهنجي مالي ڪم ۾ سرمايي ڪاري وڌائي سگهو ٿا .

هي اهي شيون آهن جن جي مون بہ پيروي ڪئي ۽ جيڪڏهن هنن مان چند هڪ اوهان بہ اپنائي سگهو ٿا تہ توهانکي فائدو ٿيندو ۽ جيڪڏهن توهان فيصلو نہ ڪري سگهو تہ ڪنهن تي عمل پيرا هئڻ گهرجي ۽ ڪنهن تي عمل نہ ڪرڻ گهرجي. تہ پوءِ مالي ذهانت ۾ بذات خود ايتري صلاحيت موجود آهي تہ هوءِ پنهنجي مرضي جي چونڊ ڪري سگهي.

پيرو ۾ رهائش دوران منهنجي هڪ 45 سالن جي هڪ سون جي کاڻين جي مالڪ سان ڳالهہ ٻولهہ ٿي . هن کان مون پڇيو تہ هن کي ڪيئن خبر هئي تہ ايتري ساري محنت کانپوءِ واقعي سون ملي ويندو.

هن جو جواب هئو. سون هر جڳهہ هوندو آهي پر عام ماڻهون هن کي دريافت ڪرڻ جي فن کان محروم هوندا آهن.

منهنجي خيال ۾ هي سچ آهي. تہ جيڪڏهن جائيداد جي معاملي ۾ ٻاهر نڪري تلاش ڪريان تہ ڏينهن جي اندر اندر آءٌ چار يا پنج اهڙا سودا يقينن تلاش ڪري وٺندس جيڪي انتهائي فائدي مند هوندا .

جڏهن تہ هڪ عام ماڻهون ڪيترا بہ زور لڳائي هڪ بہ سودو حاصل ڪري نہ سگهندو. ايتري تائين جو پنهنجي ارد گرد بہ هن کي ناڪامي ٿيندي. ان جو سبب اهو آهي تہ هنن پنهنجي مالي فهم ۽ فراست جي نشو نما نہ ڪئي ۽ انهي کي سمهاري رکيو.

هيٺ آءٌ انهن ڏهن مکيہ قدمن جو ذڪر ڪريان ٿو جن تي هلي ڪري توهان انهن خداداد صلاحيتن کي اياري سگهو ٿا جن جو توهانجي مالي حالتن کي بهتر بنائڻ ۾ وڏو ڪردار هوندو.

1. مونکي ڪنهن اهڙي دليل جي ضرورت آهي جيڪو اصليت کان وڌيڪ اهم هجي.

ته روح جي طاقت سيني کان طاقتور آهي جيڪڏهن توهان عام ماڻهن کان پڇندا ته ڇا هو امير ٿيڻ چاهين ٿا ۽ مالي لحاظ کان خودمختيار ٿيڻ چاهين ٿا . ته اڪثريت جو جواب ها ۾ هوندو. ان ڪانپوءِ حقيقت بلڪل سامهون اچي ٿي بيهي ته رستو ڏکو آهي ۽ وچ ۾ الاهي سارا پهاڙ ڪنڊ مٽي ڪنيو بيٺا آهن. سڌي سئين نوڪري بهتر آهي جنهن ۾ ڪو به بکيڙو نه آهي پنهنجي ڊيوٽي ڏيو ۽ مقرره وقت تي پئسه وصول ڪريو. خرچ ڪريو باقي جيڪو بچي پنهنجي بروڪر جي حوالي ڪريو.

هڪ دفعو هڪ ڇوڪريءَ سان ملاقات ٿي جيڪا اولمپڪ ٽيم ۾ شموليت جا خواب ڏسي رهي هئي. حقيقت ھيءَ هئي ته روزانه صبح جو 4 بجي اٿي پوندو ۽ اسڪول وڃڻ کان پهريان 3 ڪلاڪن تائين ترڻ جي پريڪٽس ڪرڻي پوندي هئي ۽ هفتي واري رات هوءِ پنهنجن دوستن سان گهمڻ ڦرڻ لاءِ به نه وڃي سگهندي هئي. ڇو ته هن کي پڙهائي ڪرڻي پوندي هئي تاڪه هن جي گريڊ ۾ ڪو به فرق نه اچي ۽ پنهنجي هم جماعتن ۾ هن جي بدي نه ٿئي.

مون هن کان پڇيو. ته هن طرح جي ماورائي خواهش ۽ قرباني تي هوءِ ڪيئن آماده ٿي ته هن سڌي سادي لهجي ۾ چيو "مان هي پنهنجي لاءِ ۽ انهن ماڻهن لاءِ ڪري رهي آهيان. جيڪي مونسان پيار ڪن ٿا۔هي انهن جو پيار ئي آهي جيڪو مونکي انهن رڪاوٽن ۽ قربانين کي سر ڪرڻ تي آماده ڪري ٿو".

هڪ دليل يا مقصد "چاهڻ" ۽ نه "چاهڻ" جو ميلاپ هوندو آهي. جڏهن ماڻهون مونکان پڇندا آهن ته منهنجي امير ٿيڻ جو سبب ڇا آهي ته آءُ چوندو آهيان ته انهن جي پنيان چاهڻ ۽ نه چاهڻ جو گهرو جذبو ڪارفرما آهي.

پهريان مان نه چاهڻ جي باري ۾ ڳالهائيندس ڇو ته انهي سان چاهڻ يا حصول جو جذبو پيدا ٿئي ٿو. آءُ زندگي ڀر ڪم نٿو ڪرڻ چاهيان. آءُ اهو نٿو ڪرڻ چاهيان جيڪي منهنجا والدين چاهين ٿا . يعني هڪ مستحڪم نوڪري ۽ فارغ وقت ۾ پنهنجو گهر. آءُ نوڪري نٿو ڪرڻ چاهيان. مونکي ان ڳالهه کان سخت نفرت هئي ته جڏهن منهنجو فٽ بال جو ميچ هوندو هو ته منهنجا ماءُ پيءُ موجود ڪو نه هوندا هئا. ڇو ته هو پنهنجي ڪم ۾ ايترا ته مگن هئا ته هنن کي منهنجي راند ڏسڻ جي فرصت نه هئي.

ڏينهن رات جي محنت ڪئي ۽ جڏهن هن وفات ڪئي ته حڪومت تقريباً سڀ ڪجهه واپس وٺي ڇڏيو جنهن رويئي لاءِ هن ايترو ڪم ڪيو هو انهي کي به پنهنجي اولاد ۾ منتقل نه ڪري سگهيو. امير ماڻهون ايئن نه ڪندا آهن. هو محنت ڪندا آهن ۽ ٻارن لاءِ چڱو خاصو روپيو ۽ مال ڇڏي ويندا آهن.

۽ هاڻي آءُ "چاهڻ" يا ضرورتن جي ڳالهه ڪندس. آءُ آزاديءَ سان دنيا گهمڻ چاهيان ٿو ۽ پنهنجي انداز سان جيئڻ چاهيان ٿو.

۽ جواني ۾ هي ڪم ڪرڻ چاهيان ٿو. آءُ آزادي جي زندگي گذارڻ چاهيان ٿو. آءُ پنهنجي زندگي پنهنجو وقت پنهنجي اختيار ڪرڻ چاهيان ٿو. آءُ چاهيان ٿو ته پئسو منهنجي لاءِ ڪم ڪري.

اهو ئي منهنجيون اندريون خواهشيات آهن. توهانجون ڪهڙيون خواهشون آهن ؟. اگر اهي خواهشون مضبوط نه آهن ته پوءِ هن رستي تي هلڻ جي حقيقت توهان جي دلائل جي مقابلي ۾ وڌيڪ مضبوط هوندي.

الاهي دفعه مونکي مالي نقصان ٿيو آهي. ۽ مون جهٽڪا کاڌا پر اهي جذباتي دليل هئا. جن مونکي ٽڙڻ ٿاٻڙجڻ کان بچائي وڌو ۽ اڳتي وڌائيندا رهيا. آءُ 40 سال جي عمر تائين آزاديءَ جو خواهشمند هوس. مگر 47 سال جي عمر ۾ اڻ ڳڻيل مشڪلات کانپوءِ پنهنجو مقصد حاصل ڪرڻ ۾ ڪامياب ٿيس.

جيئن مون پهريان چيو ته ڪاش آءُ چئي سگهان هان ته سڀ سئو آهي. هي آسان هئو تمام مشڪل هئو مگر ناممڪن نه هئو. مگر مظبوط دليل يا مقصد جي بغير ڪنهن شي جي حاصلات بي پناه مشڪل آهي.

> اگر توهان وٽ مظبوط دليل نه آهي. ته اڳتي وڌڻ بيڪار آهي. هي خوامخواه وقت ضايع ڪرڻ جي مترادف آهي.

2. آءُ هر روز چونڊ ڪندو آهيان

چونڊ ڪرڻ جي اهميت ۽ اهليت آزاد ملڪن ۾ بودو باش اختيار ڪرڻ جو سڀ کان وڏو سبب اهو آهي ته ماڻهون پنهنجي طريقي سان جيئڻ ٿا ۽ چونڊ جو اختيار هوندو اٿن.

مالي لحاظ کان هر ڊالر جيڪو اسانجي هٿ ۾ ايندو آهي. ان جي بنياد تي هي اسانجي اختيار ۾ آهي ته مستقبل ۾ اسان دولت مند ٿيڻ ٿا چاهيون. وچولي طبقي ۾ شامل ٿا ٿيون يا غربت جي زندگي گذارڻ ٿا چاهيون.

ڪنهن به مونکي نه پڙايو ته مونو پلي (Monopoly) جو يعني هڪ هٿي جي راند صرف ٻارن لاءِ هئي پر آءُ ته هن کي جواني ۾ به کيڏندو رهيس. مونکي هڪ امير پيءُ جي سهولت ميسر هئي جيڪو مونکي مالي بوجهه ۽ اثاثن جي وچ ۾ فرق پڌائيندو رهوندو هو ۽ ان ڪري ننڍپڻ ۾ ئي مون امير ٿيڻ جو سوچي ورتو هئو. آءُ ڄاڻندو هوس ته هن مقصد لاءِ مونکي اهو ڪرڻو آهي ته آءُ پنهنجا اثاثه وڌايان.

خاص طور تي پنهنجي جائيداد وڌائڻ تي توجهه ڏيان. منهنجي بهترين دوست کي به اثاثن جو خانو هٿ ۾ ڏنو ويو مگر ان کي قائم رکڻ لاءِ سکڻ جي عمل مان گذرڻو هئو. ڪافي سارا دولت مند خاندان اڳئي اصل ۾ اثاثن کان هٿ ڌوئن ٿا. چو ته انهن جي ٻارن مناسب تربيت نه ورتي سگهڻ جي ڪري اثاثن کي سنڀالڻ کان محروم رهجي ويا.

گهڻو ڪري ماڻهون امير ٿيڻ نٿا چاهين چو ته 90٪ آبادي جي لاءِ دولت حاصل ڪرڻ جي جيڪي پاپڙ ويلڻا پون ٿا اهو انهن جي وس کان ٻاهر آهي ته جيئن اهي اهڙيون چوٽيون گهڙي وٺندا آهن جيئن "مونکي پئسي جو شوق نه آهي" يا "آءُ ڪڏهن به امير ٿي نٿو سگهان" يا "مونکي دولت جي لاءِ فڪر ڪرڻ جي ضرورت نه آهي اڃا منهنجي عمر ٿي ڪهڙي آهي" يا "جڏهن هٿ ۾ روپيه پئسو آيو ان وقت مستقبل جو فڪر ڪندس".

انهن چوٽين جو نقصان اهو آهي ته اهي هڪ شخص کان سوچون ڇني ڇڏينديون آهن. هڪ "وقت" ٻيو "تربيت". وقت توهانجو سڀ کان وڏيڪ قيمتي اثاثو آهي. اگر توهانجي هٿ ۾ پئسو ناهي ته ان جو اهو مطلب هر گز نه آهي ته توهان سکو به نه. ۽ تربيت به حاصل نه ڪريو.

پنهنجي وقت کي ڪيئن گذاريون ۽ پئسن جو ڇا ڪريون ۽ ذهن ۾ ڪهڙن خيالن جي افزائش ڪريون . اسان مان هر هڪ پسند جي معاملي ۾ خودمختيار آهي ، آءُ امير ٿيڻ چاهيان ٿو ۽ هر روز اها ئي چونڊ ڪندو آهيان .

پهريان تعليم تي سرمايي ڪاري ڪريو

در اصل توهانجو اصل سرمايو توهانجو دماغ آهي . هڪ طاقتور هٿيار جنهن تي اسانکي مڪمل اختيار آهي . پهريان مون توهانکي پسند ۽ نا پسند جي باري ۾ ٻڌايو . انهي طرح اسان وٽ اختيار موجود آهي تہ جيئن ٿي اسان ۾ سوچڻ ۽ سمجهڻ جي استعداد پيدا ٿيندي اسان جيڪو ڪجهہ چاهينداسين پنهنجي دماغ ۾ ويهاري ڇڏينداسين . او هان سڄو ڏينهن T.V ڏسو ٿا گولف جا رسالا پڙهو ٿا يا ڀڳيءَ برتن ٺاهڻ جي ڪورس ۾ شامل ٿيو ٿا يا مالي منصوبہ بندي جي باري ۾ معلومات حاصل ڪندا آهيو . اهي سڀ مالياتي تعليم آهي جنهن جي مٿان سرمايو خرچ ڪري حاصل ڪجي ٿي . منهنجي هڪ امير دوست جيڪا خاصي ملڪيت جي مالڪ آهي ان جي گهر مان چوري ٿي وئي . چورن ان جو VCR ۽ TV چورائي ورتو ۽ انهن ڪتابن کي هٿ بہ نہ لڳايو جن کي هوءَ پڙهندي هئي . اسانجي هٿ ۾ بہ چونڊ جو اختيار آهي .

هڪ دفعو وري آءُ توهانکي ٻڌائيندو هلان تقريباً 90 فيصد آبادي VCR ۽ TV خريد ڪندا آهن . ۽ صرف 10 فيصد ڪاروبار جي متعلق يا سرمايي ڪاري جي باري ۾ ڪجهہ خريد ڪندا آهن .

آءُ ڇا ڪندو آهيان ؟ . آءُ سيمنارن ۾ ويندو آهيان مونکي ڏاڍي خوشي ٿيندي آهي . اگر هي ليڪچر ٻن ڏينهن تائين هلي تہ آءُ انهي مضمون تي مڪمل عبور حاصل ڪري وٺندو آهيان . 1973ع ۾ آءُ T.V ڏسي رهيو هوس هڪ شخص ٽن ڏينهن جي هڪ سمينار جو اعلان ڪيو جنهن ۾ هن ٻڌائڻ چاهيو ٿي تہ پيشگي ۽ ادائيگي جي بغير جائيداد ڪئين خريد ڪري سگهجي ٿي . مون 385 ڊالر خرچ ڪري هن پروگرام ۾ شموليت ڪئي . ۽ جيڪا معلومات مونکي هتان حاصل ٿي ان جي بدولت ملين ڊالر ڪمايا . ان وڏيڪ اهم اهو هئو تہ هن ڪورس ۾ وڃي ڪري پنهنجي زندگي تي اختيار حاصل ٿي ويو . مونکي زندگي ڀر ڪم ڪرڻ جي ضرورت نہ آهي . هي سڀ ڪجهہ هن ڪورس جو مٿن هئو . آءُ سال ۾ بہ دفعا اهڙن ڪورسن ۾ ضرور شرڪت ڪندو آهيان . مونکي آڊيو ٽيپس پسند آهن ڇاڪاڻ تہ آءُ جڏهن بہ چاهيان ۽ جيترا دفعا بہ چاهيان ان کي ٻڌي سگهان ٿو .

پيٽر لنچ جي هڪ ٽيپ ٻڌڻ جي دوران جيڪو هو چئي رهيو آهي ان جي چوڻ جي آءُ مخالف آهيان. غصه ڪرڻ يا بيچين ٿيڻ جي بجاءِ آءُ هن ٽيپ کي واپس پرايو ۽ 5 منٽن جي ٽيپ کي آءُ 20 دفعا ٻڌو پنهنجي ذهن کليل رکڻ جي باعث ته هو جيڪو ڪجهه چئي رهيو هو ڪيئن ۽ ڇو چئي رهيو هو. مونکي سمجهه ۾ اچي ويو. هي هڪ جادو هئو مونکي اهو محسوس ٿيو ته پنهنجي زماني جي بهترين سرمايي ڪار جي ذهن ۾ مون هڪ دري کولي ورتي هئي.

هن جي تجربي ۽ تعليم جي لامحدود وسعتن مان منهنجي سوچ جي گهراين ۾ لامحدود واڌارو ٿيو. مجموعي طور تي نتيجو ڇا نڪتو. آءُ پهرين جي طرح سوچيندو آهيان پر هر مسئلي جو پيٽر وانگر تجزيو ڪندو آهيان. هاڻي مون وٽ هڪ جي بجاءِ جانچ ڪرڻ جا ٻه معيار آهن. ڪنهن به مسئلي جي پڙتال جي لاءِ هاڻي مون وٽ هڪ ٻيو ذريعو آهي ۽ ان جي قيمت جي ادائيگي ممڪن ناهي.

آءُ اڪثر اهو چوندو آهيان ته هن معاملي ۾ پيٽر فنچ ، ڊونالڊ ٽرمپ وارن بوفي ، جارج سروس جو ڇا طرز عمل هوندو.

منهنجي لاءِ وڏي طاقت جو اندازو لڳائڻ ان طرح ممڪن هوندو اگر آءُ نهايت عاجزيءَ سان انهن جو ڪتاب پڙهان ۽ ٻڌايان ته هو ڇا چئي رهيا آهن. متڪبر ۽ نڪته چين ماڻهون عام طور تي اهي هوندا آهين جنهن جي عزتِ نفس نه هئڻ جي برابر ۽ خطرات کڻڻ کان ڊڄندا آهن . توهان ڏسندا آهيو ته جيڪڏهن توهان کا به نئي شي سکڻ چاهيندا آهيو ته لازمي طور تي ابتدا ۾ هُن جي پيروي ڪندي توهان مان ڪجهه غلطيون سرزد ٿين ٿيون. تڏهن وڃي ڪري ان جي باري ۾ توهانکي عبور ٿيندو.

اگر توهان هي ڪتاب هيستائين پڙهي چڪا آهيو ته توهان ۾ هاڻي تڪبر نه رهڻ گهرجي . اهڙا ماڻهون شايد ئي ڪتاب ۽ Tape خريد ڪندا آهن هو ايئن ڇو ڪن ؟. هو ته هن جهان جو مرڪز آهن ؟ .

گهڻا ذهين ماڻهون اهڙا هوندا آهن ته جڏهن به ڪو نئون خيال هنن جي ذهن سان ۽ پراڻن خيالات سان ٽڪرائيندو آهي ته هو لاحاصل بحث ڪندا آهن ۽ پنهنجي خيال جي پيروي ۾ زمين آسمان هڪ ڪري ڇڏيندا آهن . هي اها ڪيفيت آهي جڏهن ذهانت ۽ تڪبر شانه به شانه هوندا آهن ۽ جهالت جنم وٺندي آهي. اسان سڀ ڄاڻندا آهيون ته ڦلاڻو شخص تمام گهڻو پڙهيل لکيل ۽ هوشيار آهي پر هن جي بيلنس شيٽ ڪجهه ٻي ڪهاڻي

بيان ڪري ٿي . هڪ نيڪ ۽ پاڪ ذهني ماڻهون نون خيالن جو استقبال ڪندو آهي جو ته هي پراڻن خيالن جي سنگم سان ذهن کي هلائي ٿو.

ڳالهائڻ کان ٻڌڻ بهتر آهي. اگر ايئن نه هجي ها ته الله تبارڪ و تعاليٰ اسانکي ٻن ڪنن ۽ هڪ وات ڪڏهن به نه ڏئي ها ، اڪثر ماڻهون پنهنجي وات سان سوچيندا آهن . بجاءِ ان جي ته هن جي نون خيالن ۽ نون امڪانن جي باري ۾ ٻڌن ۽ غور ڪن . هو سوال پڇڻ جي بجاءِ بحث ۾ الجهي ويندا آهن.

آءُ پنهنجي دوست جي باري ۾ گهري سوچ رکندو آهيان ۽ ڏگهي منصوبه بندي ڪندو آهيان . منهنجي سوچ لاٽري ۾ حصو وٺڻ وارن يا جوا خانن ۾ داءُ لڳائڻ وارن کان مختلف آهي . جيڪي راتو رات امير ٿيڻ جو خواب ڏسندا آهن . آءُ اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ ايندو ويندو رهندو آهيان پر سڪڻ جي عمل کي ڪڏهن به نظر انداز نه ڪندو آهيان. ۽ نون رجهانات جي باري ۾ مڪمل معلومات رکندو آهيان . جهاز هلائڻ کان پهريان جهاز هلائڻ جي تربيت ضروري آهي .آءُ حيران ٿي ويندو آهيان جڏهن گهڻا ماڻهون جائيداد ۽ اسٽاڪ ۾ اهڙي حالت ۾ سرمايي ڪاري ڪندو ڏسندو آهيان ته انهن کي سر ۽ پير جي خبر نه هوندي آهي. ڇو ته هنن پنهنجي سڀ کان وڏي اثاثي يعني ذهن کان بلڪل به صلاح مشورو نه ڪيو هوندو. هڪ يا به گهر خريد ڪرڻ سان انسان جائيداد جي خريد ۽ فروخت ۾ ماهر ڪو نه ٿي ويندو آهي.

3.دوستن جي چونڊ ۾ تمام احتياط ڪريو

ميل ميلاپ جي اهميت: سڀ کان پهريان آءُ دوستن جي چونڊ ان لاءِ نه ڪندو آهيان ته هو امير ۽ ڪبير هوندا آهن . منهنجا اهڙا دوست به آهن جيڪي غريب آهن ۽ اهڙا به آهن جيڪي ڪروڙ پتي به آهن . منهنجي چوڻ جو مقصد اهو آهي ته مان هر هڪ کان سکندو آهيان ۽ هر ممڪن طريقي سان انهن جي تجربات جي روشني ۾ پنهنجو لائح عمل تيار ڪندو آهيان .

مونکي هي تسليم ڪرڻ ۾ عار نه آهي ته ڪجهه دوست مون فقط ان لاءِ ٺاهيا ، جيڪي دولت مند هئا . مگر مونکي انهن جي پئسن جي ڪا به ضرورت نه هئي. آءُ انهن جي قابليت ۽ تعليم ۽ تربيت مان فائدو وٺڻ جو خواهشمند هوس.

انهن مان ڪجهه منهنجا قريبي دوست ٿي ويا ۽ ڪجهه پري هٽي ويا . مگر هڪ فرق ضرور آهي جنهن جي نشاندهي آءُ ضرور ڪندس ته جن منهنجن دوستن وٽ دولت

آهي هو هميشہ انهيءَ باري ۾ گفتگو ڪندا رهندا هئا .انهي مان منهنجو اهو مقصد نہ آهي تہ دولت جي وڏائي هنن ۾ هئي.

هنن کي انهي مضمون سان دلچسپي هئي . حالانڪہ آءُ انهن مان سکان ٿو ۽ هو مون وٽان سکندا آهن . منهنجا اهي دوست جيڪي مالي تنگدستيءَ جو شڪار آهن عام طور تي پئسن جو ذڪر ڪرڻ کان لنوائيندا هئا. خواه ڪاروبار هجي يا سرمايي ڪاري هو انهي تي گفتگو ڪرڻ کي برو سمجهندا هئا .۽ ان کي خلاف ادب قرار ڏيندا هئا . آءُ انهن مان بہ ڪجھ سکندو آهيان . هو مونکي سيکاريندا آهن تہ مونکي ڪهڙين شين کان بچڻ گهرجي.

منهنجا چند اهڙ دوست آهن جن هن ننڍي عمر ۾ اربون ڊالر بنايا آهن . انهن ۾ تي هڪ ئي فارمولي تي متفق هئا . انهن جا اهي دوست جيڪي تنگدستي جو شڪار هئا انهن ڪڏهن بہ اهو تقاضا نہ ڪيو تہ انهن اهو روپيہ ڪيئن ٺاهيو. مگر اڪثر وقت پنهن غرض جي لاءِ ايندا هئا. هڪڙو قرض وٺڻ بيو نوڪري وٺڻ.

(الف)<u>چـــارڻ</u>

غريب ۽ خوفزده ماڻهن تي توجهہ نہ ڏيو منهنجا بہ ڪجھ اهڙا ئي دوست آهن . مان انهن کي گهڻو پائيندو آهيان . مگر اهي چڪن لٽل آهن . جڏهن پئسن جو معاملو هوندو آهي ۽ سرمايي ڪاري ڪرڻ جو وارو ايندو آهي . تہ هو اهو سمجهندا آهن تہ "آسمان ڪري ٿو پيو" هو هميشہ توهانکي بڌائي سگهندا تہ ڦلاڻي ڪم ڪرڻ کانپوءِ ڪاميابي ڇو نہ ٿي . ۽ جيڪي ماڻهون انهن جي ڳالهين تي ڌيان ڏيندا آهن ۽ ڀروسو ڪندا آهن . جيڪي ماڻهون هنن جي اهڙيون ڳالهيون جيڪي هنن کي ڊيڄارين ۽ دل برداشت ڪن ٻڌندا آهن اهي بہ اصل ۾ چڪن لٽل ئي هوندا آهن.

جيئن هن ڳالهہ ۾ اچي ٿو.

تہ جنس هميشہ جنس سان اڏام ڪندي آهي

ڪبوتر ڪبوتر سان ۽ باز باز سان.

اگر اوهان چينل CNBS کي باقائدگي سان ٻڌندا تہ هي معلومات جو خزانو آهي ۽ اسان کي سرمايي ڪاري جي باري ۾ مفيد معلومات فراهم ڪري ٿو. ۽ ڪڏهن ڪڏهن هو ماهرين جو پينل بہ ڏيکاريندا آهن . هنن مان هڪ چوندو آهي، مارڪيٽ تباه ٿيڻ واري آهي ۽ جڏهن تہ ٻئي جي خيال ۾ مارڪيٽ ترقي پذير آهي . اگر توهان هوشيار آهيو تہ

ٻنهي جي ڳالهين کي غور سان ٻڌو. پنهنجي ذهن کي ڪليل رکو ڇو تہ ٻنهي وٽ مظبوط دلالئل آهن. بدقسمتي سان ماڻهون انهن پروگرامن جي بجاءِ ڇڪن لٺل جي ڳالهين تي وڌيڪ ڌيان ڏيندا آهن.

منهنجي ڪيترن ئي دوستن مونکي الاهي سودن ۾ سرمايي ڪاري ڪان ڪئي دفعا پري رکڻ جي ڪوشش ڪئي. چند سال پهريان منهنجو هڪ دوست خوشيءَ ۾ نہ پيو ماپي ڇو تہ هن 6% سأليانہ هن هڪ سرٽيفيڪيٽ آف ڊيپازٽ حاصل ڪيو هئو. مو هن کي ٻڌايو تہ آءٌ اسٽيٽ بينڪ کان 16% منافع ڪٽي رهيو آهيان. اڳئي ڏينهن هن مونکي مضمون موڪليو جنهن ۾ لکيل هئو تہ جيڪا سرمايي ڪاري مون ڪئي آهي اها تمام خطرناڪ آهي. ڪيترن ئي سالن کان مان 16% منافع ڪٽي رهيو هوس ۾ هو انهيءَ 6% ۾ قاٿل رهيو.

آءٌ اهو چوندس تہ دولت مند ٿيڻ جي لاءِ سڀ کان وڏي مشڪل هي آهي تہ توهان پاڻ سان وفادار آهيو ۽ پاڻ سان هڪ اٽوٽ رشتو قائم ڪري ڇڏيو. ۽ آس پاس جا ماڻهون جيڪو ڪجهہ چون هڪ ڪن کان ٻڌي ٻئي ڪن کان ڪيڍي ڇڏيو. مارڪيٽ ۾ عام طور تي رش پوءِ وڌندي آهي ۽ آخر ۾ ئي هن جو تختو اونڌو ٿيندو آهي. اگر سامهون جي صفحي تي سچو ڪچو چئو درج هجي تہ عام طور تي دير تي ويندي آهي. ڪو ئي بہ نئون سودو تلاش ڪريو. جهڙي طرح اسان سرفنگ (لهرن جي مدد سان تختي تي سواري ڪرڻ) جي دوران ڇا ڪندا آهن تہ هن سمنڊ جي لهر کانپوءِ هڪ لهر ايندي جيڪي ماڻهون دير تائين ساڳئي لهر تي سواري ڪندا آهن عام طور تي لڏي لمي ڪري پوندا آهن.

هوشيار سرمايي ڪار مارڪيٽ ۾ وقت جو تعين نہ ڪندا آهن. جيڪڏهن هڪ لهر هٿ مان نڪري ويندي آهي تہ ٻي لهر جو انتظار ڪندا آهن ۽ مڪمل تياري سان ان لهر تي سواري ڪندا آهن. اڪثر سرمايي ڪارن لاءِ اهو ڪم مشڪل ان ڪري آهي، ڇاڪاڻ انهي شي کي خريد ڪرڻ ۾ جنهن کي خريد ڪرڻ لاءِ ٻيا تيار نہ هوندا آهن هو خطرو محسوس ڪندا آهن. بزدل سرمايي ڪار رڍن وانگر هوندا آهن جيڪي گڏ تي هلندا آهن. يا تہ انهن کي لالچ انڌو ڪري ڇڏيو آهي. جڏهن تہ عقل مند سرمايي ڪار انهن جي هڪ حصي جو بہ منافع وٺي ڪري اڏري ويندا آهن.

عقلمند ڪنهن بہ اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ تڏهن سرمايي ڪاري ڪندا آهن جڏهن اهو اسٽاڪ ماڻهن ۾ قابل قبول نہ هوندو آهي. هو ڄاڻندا آهن تہ هنن فائدي مند سودو ڪيو

آهي . انهي سرفر جي طرح اڳي لهر جو انتظار نہ ڪيو. ڇاڪاڻ تہ پوئين لهر ۾ دير سان شامل ٿئي ها ۽ ضرور ڪري پوي ها .

هي سڀئي اندر جي تجارت آهي . هنن ۾ ڪجهہ ڪاروبار غير قانوني آهن . ۽ ڪجهہ قانون جي دائري ۾ رهي ڪري ڪيا ويندا آهن . مگر هر ڪنهي صورتن ۾ هيءَ اندر جي تجارت آهي . هڪ ئي طريقي سان هن ڳالهہ جو اندازو لڳايو ويندو آهي تہ توهان اندر جي لين ڏين کان ڪيتري فاصلي تي آهيو. تہ پوءِ توهان غور سان پڙهو تہ امير دوست رکڻ جي سڀ کان وڏو سبب اهو ئي آهي تہ هي اندر جي سرڪل کي وڌيڪ بلڪل ويجها هوندا آهن . روپيہ انهي جڳهہ تي ڪمايو ويندو آهي ۽ روپيہ اطلاع جي بنياد تي ڪمايو ويندو آهي . اگر توهان کي وقت تي اطلاع ملي وڃي تہ مارڪيٽ جو اڳيو ڇاڙهو ڪڏهن ٿيندو تہ اڳئي منديءَ کان پهريان توهان اندر داخل ٿيندا آهيو ۽ ٻاهر نڪري ايندا آهيو.

آءٌ توهان کي هر گز اهو مشورو نہ ٿو ڏيان تہ غير قانوني طريقو اختيار ڪيو مگر جيتري بہ جلدي توهانکي خبر پوي ايترو ئي گهٽ کان گهٽ خطرو ذمي ڪٽندي پئسو ڪمائڻ جا موقع وڌيڪ آهن.

دوست ان لاءِ ناهڻا پوندا آهن ۽ اها ئي مالي ذهانت آهي.

4. پهريان هڪ ڪم تي مڪمل مهارت ڪري وٺو پوءِ ڪنهن ٻي مهارت ڏانهن وڃو.

جلدي سکڻ جي صلاحيت ايئن آهي جيئن ماني پچائڻ جي لاءِ هر بورچي يا نانوائي جو مخصوص انداز هوندو آهي . جيڪو هن کي ذهن ۾ هوندو آهي . بيشڪ اهو ذهن ۾ ئي ڇو نہ هجي روپيو ۽ پئسہ ڪمائڻ لاءِ اهو ئي طريقو ڪار آمد آهي . انهي لاءِ روپي کي عام طور تي "ڳوهيل اٽو" چيو وڃي ٿو.

اسان منهنجا ڪيترن ئي هي چوڻي ٻڌي هوندي "هر ماڻهون پنهنجي مرطبي جي لحاظ کان پيٽ پريندو آهي" . آءٌ هن کي هڪ ٻئي طريقي سان چوندو آهيان جيڪا توهانجي تعليم هوندي اهو ئي اوهانجو مستقبل هوندو. ٻين لفظن ۾ توهان جيڪو پڙهو ٿا يا سکو ٿا انهي ۾ احتياط ضرور ڪريو ڇو تہ توهان جو دماغ ايترو طاقتور آهي جيڪو ڪجهہ بہ توهان هن ۾ وجهندو اهو هن ۾ سمائجي ويندو. مثال طور توهان رڌ پچاءُ جو ڪم سکو ٿا لازمي طور باورچي ٿيندا . اگر توهان باورچي نٿا ٿيڻ چاهيو تہ پوءِ ڪجهہ ٻيو هنر

سکڻو پوندو. مثال طور هڪ اسڪول ٽيچر اهڙي طرح پڙهائڻ جي باري ضروري تعليم حاصل ڪرڻ کانپوءِ توهان ٽيچر ٿيندو. وغيره وغيره.

ان لاءِ توهان پنهنجي پڙهائي کي احتياط سان چونڊيو ۽ جڏهن پئسن ڪمائڻ جو وارو ايندو آهي ته ماڻهون پئسن ڪمائڻ جي هڪ ٿي بنيادي علم يا تعليم جو ته اسڪول ۾ انهن کي اهو ڪجهه سيکاريو ويندو آهي ۽ اها آهي "سخت محنت" ڪرڻ.

اهو ئي مروجه فارمولو دنيا جي اڪثر آبادي اپنايو آهي يعني صبح سوير اٿو ڪم تي وڃو ۽ پئسو ڪمايو بل ادا ڪريو، چيڪ بڪ کي ورهايو ۽ ڪجهه ميوچئل فنڊ خريد ڪريو. ۽ اڳتي ڏينهن وري ساڳيو ڪم ڪريو.

هي بنيادي ڏندي جو نسخو آهي.

جيڪو ڪجهه توهان ڪريو ٿا جيڪڏهن انهي کان توهان هاڻي بيزار ٿي پيا هجو. هاڻي توهانجي آمدني گهٽجي نه رهي آهي ته پوءِ هن فارمولي کي بدلايو ۽ پئسه ڪمائڻ لڳي وڃو. ڪافي سال پهريان جڏهن منهنجي عمر 26 سال هئي مون هڪ هفته وار ڪورس اٽينڊ ڪيو جنهن جو موضوع هئو "گروي ٿيل جائيداد کي ڪيئن خريد ڪيو وڃي" مون اهو فارمولو سکي ورتو مگر انهي کي هاڻي عملي جامو پارائڻو هيو. مون اهو ڪم سکيو هئو انهي جڳهه تي گهڻا ماڻهوءَ رڪجي ويندا آهن. ٽي سال زيرو ڪس ۾ ملازمت جي دوران مون فالتو وقت ۾ رهائش پذير جائيداد جي فن ۾ عبور حاصل ڪندو رهيس. هي اهڙي جائيداد هوندي آهي <u>جنهن ۾ گروي ٿيل رقم</u> جي ادائيگي جي بعد به اصل مالڪ جي حوالي جائيداد نه ڪئي وئي هجي. هن فن کي استعمال ڪندي مون ڪوڙ سارا لکين ڊالر ڪمايا.

هي هڪ آهسته وارو ڪم آهي ۽ ڪوڙ سارا ماڻهون اهو ڪم ڪري رهيا آهن.

هن فن ۾ عبور حاصل ڪرڻ کانپوءِ مون ٻين فنن کي سکڻ تي توجهه ڏني. ڪافي سارن ڪلاسن لاءِ مون اهي اطلاعات استعمال نه ڪيون جيڪي مونکي براه راست مليون پر مان هر وقت ڪا نئين ڳالهه سکيس.

مون انهن ڪورسن ۾ به شموليت ڪئي، جيڪي جائيداد جي واپار، ۽ زمين جا مختلف ٽڪرا ونڊڻ جي شعبن سان منسلڪ تاجرن لاءِ مخصوص هيا. نيو ڪليئر فزڪس، جي بي — ايچ — ڊيز ۽ اسپيس سائنسدانن جي وچ ۾ ويٺي آءَ عجيب لڳندو هوس. ان جي باوجود مون وس آهر ڪوشش ڪئي آهي. ته انهن اجلاسن ۾ شرڪت ڪريان

سيني مان مونکي ڪجهہ نہ ڪُجهہ حاصل ٿيو ۽ نتيجو اهو نڪتو جو ڏينهون ڏينهن منهنجا اسٽاڪ ۽ منهنجي جائيداد جي سرمايي ڪاري بامقصد ۽ نفعي بخش ٿيندي وئي.

ڪافي سارن ڪميونٽي جونيئر ۽ جونيئر ڪاليجن ۾ اقتصادي منصوبہ بندي ۽ مروجہ سرمايي ڪاري تي ڪلاسز لڳڻ ٿيون. انهن ۾ علم تي خاطر خواه واڌارو ٿيندو آهي. تہ جيئن مان هڪ ئي فارمولي جي تلاش ۾ رهندو آهيان. ۽ انهي ڪري باقائدگي سان آءُ روزانہ ايترا پئسا ڪمائي وٺندو آهيان جيڪي عام ماڻهون جي سالياني آمدني جي برابر هوندا آهن.

هڪ پي يادگيري جيڪا موجوده دور جي تيزي سان بدلجندڙ دنيا ۾ جيڪا توهان ڄاڻو ٿا. انهي جي اهميت ناهي ڄاڻڪاڻ تہ جيڪو ڪجهہ توهان ڄاڻو ٿا اهو پراڻو ٿي چڪو آهي جيڪو ڪجهہ توهان نٽا ڄاڻواهو ئي علم آهي ۽ جيترو بہ جلدي سکي سگهو تہ سکي وٺو اهو بهتر آهي. جلدي سکي وٺڻ جو ڪو بہ متبادل نہ آهي. انهي طرح توهانکي نوان نوان فارمولا ملندا آهن. يا اهڙا نسخہ جن ۾ توهان ٿوري وقت ۾ وڏيڪ پئسو ڪمائي سگهو ٿا. پئسي ڪمائڻ لاءِ سخت محنت پراڻو نسخو آهي انهي دور ۾ شروع ٿيو جڏهن انسان غارن ۾ رهندو هئو.

5. پهريان پنهنجي ادائيگي ڪريو

پان کي ڊسيپلين جي دائري ۾ آڻيو: اگر توهان پاڻ تي ڪنٽرول نہ ٿا ڪري سگهو تہ پوءِ امير ٿيڻ وساري ڇڏيو. بهتر آهي تہ هن مقصد جي حصول لاءِ پهريان يا تہ ميرين ڪور ۾ شموليت ڪريو. يا ڪنهن مذهبي فرقي سان پاڻ کي وابستہ ڪريو. سرمايي ڪاري بيڪار آهي اگر توهان ڪمايو ۽ پوءِ ان کي ضايع ڪريو. هي محظ ڊسيپلين جو فقدان آهي. جيئن لاٽري کٽڻ وارا تڪيٽن ۾ ڪروڙين روپين تان هٿ ڌوئي ويهندا آهن. ۽ ملازمين کي جڏهن ترقي ملندي آهي ۽ پگهار ۾ واڌارو ايندو آهي. تہ پهريون ڪم هو اهو ڪندا آهن. نئين ڪار خريد ڪندا يا سمنڊ جي سفر تي نڪري ويندا آهن.

اهو پڻ ڏاڍو مشڪل آهي تہ هنن ذهن تدبيرن مان ڪهڙي اهم آهي. پر منهنجي پنهنجي خيال ۾ سڀ کان اهم اها آهي، ڇو تہ هن تي عبور حاصل ڪرڻ ڏاڍو ڏکيو آهي ۽ مشڪل ترين آهي. ڇو تہ خواهشات کي قابو ڪرڻ ڊوڙندڙ گهوڙي کي لغام ڏيڻ جي برابر آهي. ۽ اهو ڪم ايترو آسان نہ هوندو تہ توهان طبعي طور تي گهٽ خرچ ڪرڻ وارا هجو

پوءِ تہ ٺيڪ آهي. نہ تہ منهنجي نظر ۾ اهو اهم نقطو آهي يعني ضبطِ نفس جي ڪاميابي جيڪا امير، وچولي طبقي ۽ غريب جي وچ ۾ حد فاصل يعني فاصلي واري اهميت رکي ٿي.

سادن لفظن ۾ جيڪي ماڻهون جيڪي مالي دٻاءَ جي تحت شخصي برداشت ۽ عظمت جو ڀرپور مظاهرو ڪرڻ کان محروم رهندا آهن ڪڏهن بہ امير نہ ٿي سگهندا آهي. جيئن تہ آءُ چئي چڪو آهيان منهنجي امير پيءُ هڪ ڀي ڳالهہ بہ چئي هئي "دنيا توهانکي پنهنجي آڱرين تي نچائيندي" دنيا ماڻهن کي ڌڪا ڏيندي آهي ان لاءِ نہ تہ ڀيا بدمعاش آهن بلڪہ ڌڪا کائڻ وارن ۾ ضبط نفس ۽ خود اعتمادي جي کوٽ هوندي آهي. اهي ماڻهون جن ۾ اندر جي جرات جي کوٽ هوندي آهي، اڪثر انهن ماڻهن کان مار کائي ويندا آهن جيڪي ضبط نفس تي قائم هوندا آهن.

پنهنجي ليڪچرن دوران مان هميشہ ماڻهن کي ياد ڏياريندو آهيان تہ هو جنهن پراڊڪٽ جي مارڪيٽنگ ڪري رهيا آهن پنهنجي تمام تر توجهہ ان تي مرڪوز نہ رکو بلڪہ انتظامي صلاحيتن جي ارتقا تي زور ڏيو.

ٽي اهڙيون انتظامي صلاحيتون جيڪي هر پنهنجي شروع ڪيل ڪاروبار لاءِ لازمي آهن؛

1. ڪيش فلو جي نظم ۽ ضبط جو انعقاد
2. عملي کي قابو ۾ ڪرڻ
3. پنهنجي وقت جي ترتيب

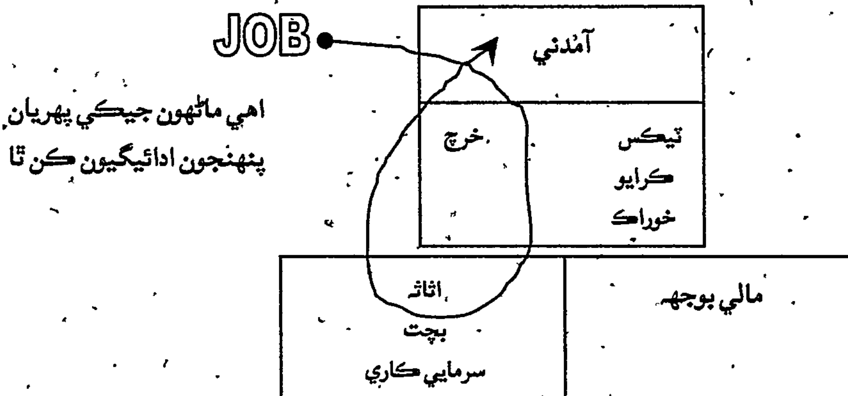
منهنجي پنهنجي خيال ۾ هنن ٽن ڳالهين جو ڪنٽرول صرف ڪاروبار ۾ ئي نہ پر هر جڳهہ ڪار آمد آهي پر توهانجي ذاتي زندگي ۾ انهن جو وڏو عمل دخل آهي.

شخصي، اجتمائي، خانداني ۽ ڪاروباري معاملات ۾ هي توهانجي ڪاميابي جي ضمانت آهن. سخاوتي تنظيمن جي ڪاميابي جو ڪارڪردگي جو دارو مدار انهن تي عمل پيرا ٿيڻ تي آهي. محلي، شهر ۽ ملڪ تائين انهن صلاحيتن جي انعقاد سان حالات ۾ سڌارو ايندو.

سيني صلاحيتن کي سينگارڻ جي لاءِ ضبط نفس بنيادي شي آهي آءُ انهي چوٽي کي تہ "پهريان پاڻ کي ادائيگي ڪريو" کي سنجيدگي سان وٺان ٿو.

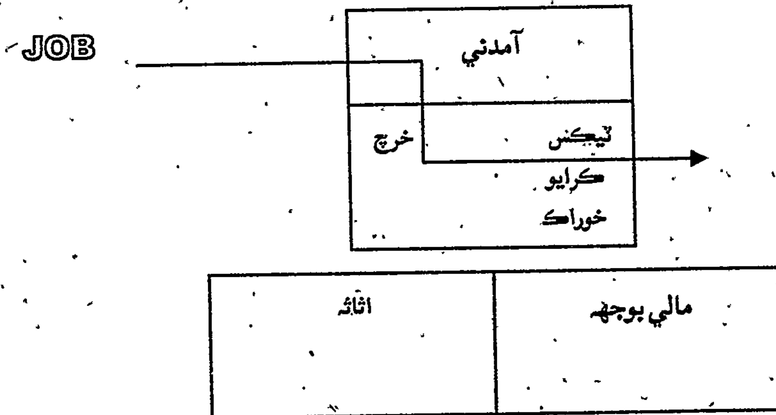
جارج ڪلين جي ڪتاب "دي رچسٽ مين اِن بابي لون" "بابل جو امير ترين ماڻهو" مان هيءُ چوٽي ورتي هئي تہ "پهريان پنهنجي ادائيگي ڪريو" پر هن ڪي عمل آڻڻ تمام ٿورن ماڻهن ان جي پڙهندڙن جي پيٽ ۾ آندو آهي.

آءُ پهريان بہ چئي چڪو آهيان مالي آگهيءَ ۽ تعليم جي بدولت اسان عددن کي شناخت ڪريون ٿا. ۽ عدد ئي ڪهاڻي بيان ڪن ٿا. هڪ ماڻهون جي انڪم اسٽيٽ مينٽ ۽ بيلنس شيٽ تي نظر وجهڻ سان مونکي اندازو ٿي ويندو آهي تہ جيڪي ماڻهون انهن لفظن کي دهرائيندا آهن "پهريان پنهنجي ادائيگي ڪريو" چاجيڪو هو چون ٿا انهن تي عمل ڪن ٿا. هتي هڪ ڊياگرام ۾ هن فرق کي واضح ڏيکاريو ويو آهي. چو تہ هڪ هزار لفظ هڪ طرف ۽ هڪ سڌي سادي تصوير هڪ طرف هن ۾ جيڪي ماڻهون پنهنجي ادائيگي ڪن ٿا ۽ جيڪي ماڻهون پنهنجي ادائيگي نٿا ڪن، هڪ پيٽ ڏيکاريو ويو آهي



هن ڊياگرام ۾ ڪجهہ بين ڪان مختلف آهي. هن ڊياگرام ۾ ڪيش فلو جي بهترين مثال موجود آهي.

جڏهن تہ هيٺ ڏيکاريل ڊيا گرام ۾ توهان ڏسندا تہ 90% ماڻهون ائين ڪن ٿا ۽ آخر ۾ سخت محنت جي باوجود سوشل سيڪيورٽي جي مدد لاءِ واجهائيندا آهن.



اهي ماڻهو جيڪي هر هڪ جي اداڻيگي پهريان ڪندا آهن باقي ڪجھہ بہ نہ بچندو آهي.

منهنجي ۽ منهنجي گهر واريءَ جو ڪوڙ سارن ماڻهن سان واسطو رهيو جن ۾ بينڪرز، حساب دان، بڪ ڪيپرز، اسان جي ان خيال سا يعني "پهريان پنهنجي اداڻيگي ڪريو" ڏاڍي مشڪل ۾ پئجي ويا. ان جو سبب اهو آهي تہ هي مشهور حساب دان اڪثر اهو ئي ڪندا آهن جيڪي عام ماڻهون ڪندا آهن. يعني پاڻ کي سڀ کان آخر ۾ اداڻيگي ڪندا آهن هو هر هڪ جي اداڻيگي پهريان ڪندا آهن.

منهنجي زندگي ۾ ڪيترا اهڙا مهينا آيا جن ۾ ڪنهن سبب جي ڪري منهنجون واجبات منهنجي ڪيش فلو کان وڌي ويون ان جي باوجود مون پهريان پنهنجي اداڻيگي ڪئي. "منهنجا ، ڪائونٽنٽ ۽ بڪ ڪيپر رڙيون ڪري ڪري چريا ٿي رهيا هئا " تو جلدي ۾ جيل ۾ هوندين تون جلد ئي آئي - آر سي جي گرفت ۾ هوندين . پنهنجي قرضي خواهي جي شرح تباه ٿي ويندي . هو منهنجي بجلي ڪٽي ڇڏيندا . مون سڀ ڪجھہ ٻڌو پوءِ بہ پهريان پنهنجي اداڻيگي ڪئي . ڇو؟. توهان پڇندا تہ ڇو؟ . بابل جي امير ترين شخص جي اهڙي ئي ڪهاڻي آهي .هي ضبط نفس ۽ شخصي حوصلي جي ڪهاڻي آهي ياتوروعام لفظن ۾ توهان "Guts" گٽس جو نالو ڏئي ڇڏيو. جيئن منهنجي امير پيءُ مونکي چيو.جڏهن مون هن وٽ ڪم شروع ڪيو ۽ گهڻو ڪري ماڻهون دنيا کي

اجازت ڏيندا آهن ته هوءِ انهن کي اگرين تي نچائي. واجبات جمع ڪرڻ وارو آتو آهي توهان ادائيگي ڪري ڇڏيو ٿا يعني تون انهي کي ڏيو ٿا پر پاڻ کي نه.

هڪ سيل مين چئي ٿو "ڪريڊٽ ڪارڊ سان ادائيگي ڪري ڇڏيو" ۽ جائيداد اجو يجنٽ چئي ٿو ته "ڏئي ڇڏيو جڏهن ته حڪومت گهر ويئي ٽيڪس ڪٽڻ جي سهولت ڏني آهي". هيَ ڪتاب اِن باري ۾ عام ماڻهن جي توقعات جي برخلاف وڃڻ جي جراءَت ڪري ٿو. ۽ دولت جي حصول لاءِ پڻ الڳ نظريو رکي ٿو. عام حالتن ۾ توهان بزدل نه ٿيو مگر جڏهن به پئسي جو معاملو آيو آهي ته توهانجو ٽنگون واريءَ جون ٿي وڃن ٿيون. مان اهو نٿو چوان ته توهان غير ذميوار ٿي وڃو. پر منهنجي ڪريڊٽ ڪارڊ تي گهٽو ادائيگين جو بوجهه نه هئڻ جي ڪري هي آهي ته پهريان پنهنجي پاڻ کي ادائيگي ڪريان ٿو. آءُ پنهنجي آمدني ۾ انهي لاءِ ڪمي ڪندو آهيان ڇو ته آءُ پنهنجي ڪمائي کي حڪومت جي انڌي کوهه ۾ نٿو وجهڻ چاهيان.

انهي لاءِ اها وڊيو فلم جن ماڻهن ڏٺي آهي "اميرن جا راز" اهي ڄاڻن ٿا ته منهنجي آمدني منهنجي اثاثن جي خانه پيدا ڪري ٿو. اگر مان پئسن جي لاءِ ڪم ڪريان ته حڪومت سڀ ڪجهه ڇني وٺي.

اگرچه مان پنهنجا واجبات آخر ۾ ادا ڪندو آهيان ان جي باوجود آءُ مالي لحاظ کان ايترو هوشيار ضرور آهيان ته پاڻ کي ڪنهن قسم جي مالي بکيڙي ۾ نه وجهندو آهيان مونکي ڪنزيومر ڊيٽ "Consumer Debt" خرچ لاءِ قرض وصول ڪرڻ تي يقين نه آهي. اڳيا ئي منهنجي مٿي تي 99% آبادي جو بوجهه آهي پر آءُ انهن جي ادائيگي نٿو ڪريان. بيا ماڻهون منهنجي ان مالي بوجهه جي ادائيگي ڪن ٿا. انهن کي "ڪرايه دار" چوندا آهن. ته جيئن اصول نمبر 1 اهو آهي، ته پنهنجي ادائيگي ڪريو ۽ قرض جي چار ۾ نه ڦاسو. اگرچه مان واجبات آخر ۾ ادا ڪندو آهيان. مگر اهي عام طور تي ٿورڙيون ٿورڙيون واجبات هونديون آهن. جيڪڏهن منهنجو پئسو ٿورو ٿي وڃي ته پوءِ به مان پنهنجي ادائيگي ڪندو آهيان. قرضدار يا حڪومت گوڙ ڪندي رهي مان پرواهه نه ڪندو آهيان؟ ڇو ته هي ماڻهون ذر حقيقت مونتي احسان ڪري رهيا آهن. هو مونکي مجبور ڪندا آهن ته آءُ ٻاهر نڪران ۽ وڌيڪ پئسو ڪمايان. جيئن ٽيڪ آءُ پهريان پنهنجي ادائيدگي ڪندو آهيان. سرمايي ڪاري ڪندو آهيان ۽ قرضدارن کي پريشان ڪندو آهيان. عام طور تي انهن جي ادائيگي آءُ فوري طور تي ڪندو آهيان.

آءٌ منهنجي گهر واري قرض واپس ڪرڻ جي معاملي ۾ سٺي ساک رکون ٿا. مگر اسان اهو به نه ڪندا آهيون ته قرض لاهڻ لاءِ پاڻ تي بوجهه وجهون ۽ پنهنجي بچت ۽ اسٽاڪس کي اوٽو پوٽو وڪڻي قرض ادا ڪريون. اها مالي ذهانت نه هوندي. جواب اهو آهي.

1. ايترا وڏا وڏا قرض نه کڻو. خرچ گهٽايو ۽ اثاثه وڌايو ان کانپوءِ وڏو گهر ۽ نئين ڪار خريد ڪريو. ريٽ ريس ۾ قيد رهڻ سٺي ڳالهه نه آهي.

2. جڏهن پئسه گهٽ ٿي وڃن ته دٻاءُ وڌڻ ڏيو. پنهنجي اثاثن کي نه وڪڻو. دٻاءُ جي ڪري پنهنجي مالياتي علم ۽ ڄاڻ کي جهنجهوڙيو تاڪ توهانکي پئسه ڪمائڻ جا نوان نوان طريقا سمجهه ۾ اچن. ان طرح سان وڌيڪ پئسه ڪمائڻ جي قابل ٿي پئو ۽ توهانجي مالياتي ذهانت ۾ واڌارو ٿئي.

آءٌ پاڻ ڪافي دفعا مشڪلات ۾ گرفتار ٿيو آهيان ۽ پنهنجي دماغ کي بروئي ڪار آڻي آمدني ۾ واڌارو ڪيو. مون اثاثن جي ڪالم ۾ پنهنجي ٻارن جي طرح حفاظت ڪئي آهي. ۽ انهن کي ڪا به تڪليف برداشت نه ڪئي آهي.

منهنجا مينيجر ۽ منشي مون تي ڪاوڙ ڪندا رهيا پر هڪ بهترين ليڊر جي طرح مون پنهنجي قلعي جي حفاظت ڪئي ۽ پنهنجا تاهيل اثاثه بچايا.

غريب ماڻهن جي عادت به غريبانه هوندي آهي. هڪ عام بري عادت اها آهي ته ذري جي بهاني تي فوري طور تي بچت جي خاني ڏي موٽڻ.

امير ماڻهو ڄاڻيندا آهن ته بچت سان وڌيڪ آمدني پيدا ڪري سگهجي ٿي، هي واجبات جي ادائيگي لاءِ نه هوندي آهي. هي مشڪل ضرور آهي جيئن ته مون چيو ته جيڪڏهن اندر کان توهان ڪوڪلا آهيو ته دنيا توهانکي آڱرين تي نچائيندي.

جيڪڏهن توهانکي مالي دٻاءُ پسند نه آهي ته پوءِ ڪو به ڪار آمد فارمولا ڳوليو. هڪ ته توهان خرچن ۾ گهٽتائي ڪريو ۽ جيڪو بچي ان کي بينڪ ۾ جمع ڪرايو. پنهنجي حيثيت کان مٿي انڪم ٽيڪس ادا ڪريو. ميوچئل فنڊز ۾ سرمايي ڪاري ڪريو حد اندر زندگي گذارڻ جو فيصلو ڪريو. ان سان لازمي طور پهريان پاڻ کي ادائيگي ڪريو جي اصول جي نفي ٿيندي.

هن جو قطعي اهو مقصد نه آهي ته پهريان پاڻ کي ادائيگي نه ڪريو ۽ بکيا مري وڃو. زندگي مزي ماڻڻ لاءِ بنائي وئي آهي، پنهنجي مالياتي علم ۽ ڄاڻ کي جنهجهوڙيو

آمدني جا نوان وسائل پيدا ڪريو. پوءِ زندگي جي هر خوشي توهانجي قدمن ۾ هوندي. دولت ڏاهيو، واجبات ادا ڪريو. مگر انهي سان پنهنجي ۽ پنهنجي خاندان جي خوشين جي قرباني نہ ڏيو ۽ اها ئي مالي ذهانت آهي.

6. بروڪر ۽ دلالن کي سٺي ڪميشن ڏيو

توهان اڪثر ماڻهن جي گهرن جي سامهون هڪ سائن بورڊ ڏٺو هوندو جنهن تي لکيل هوندو آهي "جڳهہ وڪري لاءِ خالي آهي ايجنٽ حضرات زحمت نہ ڪن" يا TV تي ڪئي اهڙا اشتهار نظر اچن ٿا جنهن ۾ گهڻا ماڻهون دعوا ڪندا آهن تہ "ڊسڪائونٽ بروڪر" يعني دلال جيڪو پنهنجي ڪميشن قيمت مان ڪٽي وٺندو آهي. ان کان بچاءُ.

مونکي پنهنجي پيءُ انهي جي بلڪل مختلف لائح عمل اختيار ڪرڻ جي نصيحت ڪئي. هو پيشور ڪاروباري ماڻهن کي پوري مزدوري ادا ڪرڻ تي يقين رکندو هئو ۽ مون بہ اها ئي حڪمت عملي اپنائي. اڄ مون وٽ مهنگا ترين اٽارني، حساب دان، اسٽيٽ بروڪر آهن ڇو؟ . آءٌ وري چوندس تہ جيڪڏهن هي صحيح پيشور آهن تہ ٿوهان لاءِ پئسو ڏاهيندا ۽ جيترو پئسو هو ڏاهيندا ايترو توهان بہ ڏاهيندا . اڄ اطلاعات جو دور آهي . اطلاع يا خبر جي ڪوئي قيمت نہ آهي . هڪ صبح دلال صرف توهانکي اطلاع فراهم ڪندو ۽ گڏو گڏ توهانجي تربيت بہ ڪندو. مون وٽ اهڙا ڪوڙ دلال آهن جيڪي ساڳئي وقت منهنجي خدمت ۾ مصروف آهن. انهن مان ڪجهہ اهڙا آهن جن منهنجي ان وقت تربيت ڪئي جڏهن مون وٽ هڪ ڪوڙي بہ نہ هئي ۽ اهي اڄ بہ مون لاءِ ڪم ڪري رهيا آهن.

جيڪو آءٌ بروڪر کي ڏيان ٿو ۽ جيڪو اطلاع هو مونکي مهيا ڪندو آهي جنهن بنياد تي آءٌ ڪمائيندو آهيان اهو ان جي نسبت اتي ۾ لوڻ برابر هوندي آهي.

هڪ سٺو قابل اعتماد بروڪر نہ صرف منهنجي آمدني وڌائيندو آهي بلڪہ منهنجو وقت بہ بچائيندو آهي. جيئن هڪ خالي زمين جو هڪڙو ٽڪڙو 9000 ڊالر ۾ خريد ڪيو ۽ فوري طور تي انهي کي 25000 ڊالر ۾ فروخت ڪيو. انهي طرح آءٌ پورشي ڪار خريد ڪرڻ جي قابل ٿي ويس.

بروڪر مارڪيٽ ۾ توهانجي اک ۽ ڪن جي مثل آهن . هو هر روز اتي ويندا آهن، جڏهن آءٌ ڪڏهن پڙهڻ ويندو آهيان. انهي جي جاءِ تي آءٌ ٿورا گولف خريد ڪندو

آهيان. علاوه ان جي تہ جيڪي ماڻهون پنهنجو گهر خود وڪڻندا آهن ، بروڪر کان سواءِ انهن کي پنهنجي وقت جو احساس نہ هوندو آهي. صرف چند ڊالر بچائڻ لاءِ مان ڪيئن ايتري مشڪل ۾ پوان ڇڏهن تہ اهو ئي وقت بروئي ڪار آڻي آءٌ پيو ڪو مال ڪمائي سگهان ٿو يا اهو وقت پنهنجي زال ۽ ٻچن سان گذاري سگهان ٿو.

مشڪري تہ اها آهي تہ گهڻا غريب ۽ متوسط طبقي جا ماڻهون وڏي سروس جي باوجود ويٽرکي 15% کان 20% ٽپ ڏيندا آهن ۽ جڏهن تہ بروڪر کي 15% فيصد ڪميشن ڏيڻ کان ڪترائيندا آهن. هو خرچن کي وڌائيندا آهن ۽ اثاثن کي گهٽائيندا آهن، هي ڪاروباري ذهانت نہ آهي.

سڀ بروڪر هڪ جهڙا نہ هوندا آهن زياده تر دلال صرف سيلزمين هوندا آهن هو صرف فروخت ڪندا آهن. انهن وٽ ذاتي جائيداد نہ هوندي آهي . هڪ بروڪر جيڪو جائيداد وڪڻي ٿو ۽ جيڪو سرمايہ ڪاري ڪري ٿو، ٻنهي ۾ بي تهاشہ فرق آهي ۽ اسٽاڪ ، بونڊز، ميو چوئل فنڊز ۽ انشورنس تي بہ اها ئي ڳالهہ صادق ٿئي ٿي. هي سودو ڪرائڻ وارا پاڻ کي مالي منصوبہ ساز چوندا آهن . ٻارن جي هڪ ڪهاڻي آهي تہ توهان ڪوڙ سارن ڏيڏرن کي چميون ڏيندا آهيو ۽ اچانڪ انهن مان هڪ شهزادو نڪري ايندو آهي. پراڻي چوڻي کي هميشہ ياد رکو "ڪڏهن بہ هڪ انسائڪليو پيڊيا وڪڻڻ واري سيلز مين کي نہ چئو تو کي انسائيڪلو پيڊيا سکڻ گهرجي . آءٌ جڏهن بہ ڪا شيور ملازمت ڏيڻ کان پهريان ان جو انٽرويو ڪندو آهيان تہ منهنجو پهريون سوال اهو هوندو آهي تہ هو ڪيتري جائيداد ۽ اسٽاڪ جو مالڪ آهي ۽ ڪيترو انڪم ٽيڪس ادا ڪندو آهي ۽ اهڙي طرح ٽيڪس اٽارني ۽ اڪاوئنٽنٽ کان بہ پڇا ڳاڇا ڪندو آهيان . مون وٽ هڪ اڪائونٽنٽ آهي جيڪا پنهنجي ڪم سان ڪم رکندي آهي ، انهي جو پيشو حساب ڪتاب آهي ۽ هن جو ڪاروبار جائيداد جي خريد ۽ فروخت آهي.

مون وٽ هڪ پيو اڪائونٽنٽ هئو جيڪو گهٽ درجي جو حساب دان هئو، مگر هن جي جائيداد وغيره نہ هئي. مون ان عورت جي جڳهہ تي هن کي رکي ڇڏيو ڇو تہ هڪ ئي ڪاروبار سان منسلڪ هئڻ جي باعث ممڪن هئو تہ اسان ٻنهي جي وچ ۾ ڪو تنازع اٿي ڪڙو نہ ٿئي.

اهڙو دلال ڳوليو جيڪو دل و جان سان توهان سان گڏ هجي ۽ توهانجي ڪاروبار جي مڪمل حفاظت ڪري. ڪوڙ سارا دلال ٿوهانجي تربيت ڪندا ۽ اهڙا ماڻهون توهانجي

بهترين سرمايي ڪاري هوندي. توهان انهن سان انصاف سان هلو هو توهان سان انصاف سان هلندا. اگر توهان انهن کي ڪميشن ۾ تر ڪائيندا رهندا ته پوءِ هو توهان وٽ ڇو رهندا ؟. هي سڌي سنئين ڳالهه آهي.

جيئن پهريان آءُ چئي آيو آهيان ته انتظامي صلاحيتن ۾ هڪ آهي ته پنهنجي عملي کي ڪيئن قابو ۾ رکيو وڃي. ڪافي سارا ماڻهون پاڻ کان گهٽ درجي وارن ملازمن کي قابو ۾ رکي سگهندا آهن. ۽ پاڻ کان مٿي وارن ماڻهن سان انهن جا معاملات ٺيڪ نه هوندا آهن. انهي سبب جي ڪري مڊل مينيجر مڊل مينيجر ئي رهندا آهن .۽ انهن جي ترقي نه ٿيندي آهي. ۽ ڪجهه ماڻهون انهن جي ماتحت ڪم ڪندا آهن اهي هنن کان وڌيڪ هوشيار هوندا آهن. مگر پنهنجي حيثيت کان فائدو وٺندي هو انهن کي به دٻائڻ جي ڪوشش ڪندا آهن. اصل قابليت اها آهي ته توهان انهن ماڻهن کي انهن جو جائز حق ڏيو ۽ جيڪي ڪنهن خاص وصف يا صلاحيت جي بنياد تي توهان کان بهتر آهن انهن کي وڌيڪ پگهار ڏيو. ۽ هڪ ئي لٺ سان سڀني کي نه هڪليو. ان لاءِ بورڊ آف ڊائريڪٽر ٺاهيا ويندا آهن تاڪه هڪ ئي شخص جي ڪلهن تي سڄي ذميداري نه اچي ۽ هڪڙوئي سڀ فيصلا نه ڪندو رهي ان ۾ وقت ۽ پئسي جو زيان ٿيندو.

توهانکي به گهرجي ته اهڙو بورڊ ترتيب ڏيو ڇاڪاڻ ته اها مالي ذهانت آهي.

7. هڪ انڊين جي طرح ڏيو

هي هڪ اهڙي طاقت آهي جنهن کي بروئي ڪار آڻي توهان ڪجهه وٺندا آهيو ڏيندا نه آهيو. جڏهن گورا نوان آبادڪار امريڪا ۾ اچي آباد ٿيا ته هو ريڊ انڊين جي ڪجهه معاشرتي رسم ۽ رواج ڏسي حيران ٿي ويا. مثال طور ڪنهن نو آباد يعني گوري کي سيءُ لڳي ته ريڊ انڊين هڪ ڪمبل هن کي ڏيو ڇڏي. هو هن کي تحفه سمجهي قبول ڪري وٺي ۽ جڏهن ريڊ انڊين انهي ڪمبل جي واپسي جي تقاضا ڪري ته اڪثر گورن کي ڪاوڙ وٺيو وڃي.

امريڪا جا اصلي رهاڪو به ان ڳالهه کان پريشان ٿيا ۽ جڏهن هنن کي خبر پئي ته هي نوان آيل ماڻهون ڏنل ڪمبل يا ڪا شي واپس ڪرڻ نٿا چاهين انهي سان "انڊين گورو" يعني ريڊ انڊينز جي طرح ڏيڻ وارو قصو شروع ٿيو اها هڪ عام سماجي غلطي هئي. جيڪا ٻنهي کي سمجهه نه پئي آئي.

هڪ سمجهي پيو تحفو پيو ان کي اڌار پيو سمجهي.

اثاثن جي ڪالم جي نقطہ نظر سان "انڊين گورو" ٽيڻ دولت جي لازم و ملزوم آهي "يعني ضرورت وقت ڏيڻ ۽ جلد واپسي جي تقاضہ ڪرڻ". هڪ قابل سرمايي ڪار جو پهريون سوال اهو هوندو آهي "مونکي روپيو ڪڏهن واپس ملندو؟". ۽ اها تقاضا پڻ تہ انهي جي بدلي هن کي ڇا ملندو ۽ سودي ۾ ڪيتري ڪميشن جو حقدار هوندس. انهي لاءِ سرمايي ڪار جي روپيہ جي واپسي ۽ انهي تي مارڪ اپ جو تعين ايترو اهم آهي انهي کي آر-او-آئي Return of and on Investment چون ٿا.

مثال طور مونکي هڪ نئيوفليٽ ڏسڻ ۾ آيو جيڪو منهنجي پرسان واقع هئو. انهي کي بينڪ ۾ گروي رکيو ويو هئو. ۽ وقت تي ادائيگي نہ ٿيڻ تي هي بينڪ جي حوالي ٿي چڪو هئو. بينڪ ان جي قيمت 60,000 ڊالر گهري. ۽ مون 50,000 ڊالر جي بولي لڳائي. انهن منهنجي پيش ڪيش قبول ڪري ورتي اها بہ ان ڪري تہ بولي لڳائڻ سان گڏو گڏ مون 50,000 ڊالر جو چيڪ هنن جي حوالي ڪري ڇڏيو.

هنن کي پڪ ٿي وئي تہ هي ماٺهون سودي ۾ سنجيده آهي. ڪافي سرمايي ڪار ايئن چوندا تہ ڇا مون وڏيڪ رقم بلاڪ ڪري ڇڏي؟. بهتر نہ هئو تہ آءُ ان تي وري قرض کڻي وٺان ها؟. ان جو جواب اهو هئو تہ هن معاملي ۾ اهو هرگز ٺيڪ نہ هئو. منهنجي سرمايي ڪاري جي فرم هن کي سردين ۾ ڪرائي تي ڏيندي آهي يعني جڏهن برفاني پکي ايري زونا جو رخ ڪندا آهن تہ سال ۾ چئن مهينن لاءِ آءُ هن فليٽ کي ڪرائي تي ڏيندو آهيان جيڪو ماهوار 2500 ڊالر هوندو آهي. بقيہ وقت ۾ سياحن جي آمد رفت گهٽ ٿي ويندي آهي تہ مان هن فليٽ کي 1000 ڊالر ۾ ڏئي ڇڏيندو آهيان. ٽن سالن ۾ مونکي منهنجي سيڙپ واري رقم وصول ٿي وئي. هاڻي هي اثاثو منهنجي ملڪيت آهي جنهن سان هر سال مونکي معقول آمدني ٿي رهي آهي.

اسٽاڪ جو معاملو بہ ايئن آهي. اڪثر وقتن ۾ منهنجو بروڪر مونکي فون تي اطلاع ڏيندو آهي تہ آءُ فلاڻي ڪمپني ۾ چڱي ڀلي رقم جي سيڙپ ڪريان ڇو تہ هن کي اندازو آهي تہ چند هفتن ۾ هي ڪمپني پنهنجو ڪم ڏيکارڻ واري آهي. جنهن سان هن جي شيئرز ۾ واڌارو ٿيندو. شايد اها ڪمپني ڪو نئون پراڊڪٽ مارڪيٽ ۾ آڻڻ چاهي ٿي.

هاڻي آءٌ هڪ هفتي کان وٺي هڪ مهيني جي سرمايي ڪاري ڪندو آهيان. جڏهن ته شيئرز جون قيمتون وڌي رهيون آهن . ۽ پوءِ آءٌ پنهنجي اصل رقم ڪڍي وٺندو آهيان ۽ مارڪيٽ جو گهٽ وڌ ٿيڻ جي فڪر ڇڏي ڏيندو آهيان.

ڇاڪاڻ ته اصل رقم ته مونکي وصول ٿي چڪي آهي. ۽ ان کانپوءِ جلد ئي آءٌ ٻئي اثاثي تي ڪم شروع ڪري ڏيندو آهيان . هاڻي ان مان اندازو ڪرڻ گهرجي ته منهنجو پئسو ڪاروبار ۾ اندر داخل ٿيندو آهي ۽ وري ٻاهر نڪري ايندو آهي يعني اصل سيڙپ واري رقم ۽ هڪ اهڙو اثاثو حاصل ڪرڻ ۾ ڪامياب ٿي ويندو آهيان جيڪو تقريباً مونکي مفت ۾ ملي ويندو آهي.

هي سچ آهي ته ڪافي دفعا منهنجو پئسو ضايع ٿي ويو. پر آءٌ ايتري ئي پئسي جي راند کيڏندو آهيان جنهن جي ضايع ٿيڻ جي جهٽڪي کي آءٌ برداشت ڪري سگهندو آهيان. تقريباً آءٌ 10 سرمايي ڪاريون ڪندو آهيان. ٻن يا ٽن ۾ فائدو ٿيندو آهي 5 يا 6 ۾ نه فائدو نه نقصان ۽ ٻن يا ٽن ۾ نقصان مگر آءٌ پنهنجي نقصان کي پنهنجي هٿ وس رکندو آهيان.

جيڪي ماڻهون روپيو لڳجي وڃڻ جي ڊپ کان نفرت ڪندا آهن انهن کي صلاح آهي ته پئسا بينڪ ۾ رکرائين. جيتوڻيڪ بينڪ جي منافع جو زمانو گذري ويو دنيا تمام تيزيءَ سان بدلجي رهي آهي.

منهنجن خريد ڪيل اثاثن ۾ واڌ ضرور ايندي آهي ڪڏهن آءٌ گهر ويٺي مفت ۾ ڪمائي وٺندو آهيان.

هڪ فليٽ، ننڍو اسٽوريج، آزاد زمين جو ٽڪرو، هڪ گهر، اسٽاڪ شيئرز يا دفتري عمارت منهنجي هٿ لڳي وڃڻ خطرو محدود هجي يا گهٽ ۾ گهٽ زندگي بهتر بصبر ٿيڻ ۽ اڳتي وڌڻ جا موقعا وڌيڪ ميسز هجڻ ڪافي آهن.

ايئين ري ڪروڪ، ميڪڊو نالڊ جو بنياد رکيو ۽ برگرن جي فرنچائيز وڪرو ڪئي. هن کي برگر وڪڻ سان ڪا به دلچسپي ڪا نه هئي مگر هو فرنچائيز انهي لاءِ وڪرو ڪري رهيو ته هن جي پنيان جائيداد مفت ۾ حاصل ڪري رهيو هئو. ته جيئن عقلمند سرمايي ڪار کي ROI کان وڌيڪ نظر رکڻ گهرجي ڇاڪاڻ ته سيڙپ وارا پئسا به واپس ٿين ۽ اثاثه به مفت ۾ هٿ اچيو وڃن، اثاثه خود سامان عيش وعشرت خريد ڪن ٿا. اها مالي ذهانت آهي.

8. اثاثا ئي عيش ۽ عشرت جو سامان خريد ڪندا آهن.

خيالن جي يڪسوئي جي قوت:

منهنجي دوست جي پٽ کي هڪ بري عادت لڳي وئي آهي هو پنهنجي ڪيسن کي ساڙي انهن ۾ سوراخ ڪري ڇڏي. هن جي عمر 16 سال آهي. هو ڪار وٺڻ گهري پيو. چاڪاڻ ته هن جي دوستن کي پنهنجي ماءُ پيءُ گاڏيون وٺي ڏنيون هيون. هي ڇوڪرو بچت ڪري پنهنجي ڪار جي پهرين قسط ادا ڪرڻ چاهيندو هو. ۽ انهي وقت هن جي پيءُ مون سان فون تي رابطو ڪيو. هن چيو "جيڪو ڪجهه منهنجو پٽ ڪري رهيو آهي ان کي اهو ڪرڻ ڏيان يا ٻين ماءُ پيءُ وانگر هن کي به ڪار خريد ڪري ڏيان".

منهنجو جواب هئو " تي سگهي ٿو ته ڪار وٺي ڏيڻ سان وقتي طور دٻاءُ گهٽجي وڃي مگر تو هن کي زندگي جي لاءِ ڇا سبق ڏنو؟ ": ان جي بجاءِ تون هن کي ڪار خريد ڪرڻ جي خواهش کي بروئي ڪار آڻي تون هن کي ڪجهه سيکارڻ جي ڪوشش ڇو نٿو ڪرين؟.

منهنجي ان جواب سان هن جي ذهن ۾ هڪ سوچ جي لهر پيدا ٿي ۽ ان فون بند ڪري ڇڏي.

ٻن مهينن ڪانپوءِ رستي تي هن جو دوست سان مليس "ڇا تنهنجي پٽ ڪار خريد ڪئي" مون پڇيو.

"نه" هن ڪار ڪو نه خريد ڪئي مگر مون توسان فون تي رابطي ڪانپوءِ 3000 ڊالر هن جي حوالي ڪيا ۽ چيو ته پنهنجي بچت سان هو ڪاليج جي پڙهائي جو خرچ پورو ڪري ۽ انهن پئسن مان هو ڪار به خريد ڪري.

"هي ته تو وڏي ڪليل دل جو مظاهرو ڪيو" مون چيو.

"نه" مون هن کي اهو پئسو ايتري آسانيءَ سان نه ڏنو مون تنهنجي نصيحت تي عمل ڪندي ڪار خريد ڪرڻ جي هن واري خواهش کي ان طرح ورتو ته جيئن هو ان مان ڪو سبق سکي.

"پوءِ تو ڇا ڪيو" مون تجسس مان پڇيو.

شروع ۾ مون هن سان تو واري ڪيش فلو گيم کيڏي ۽ انهي دوران پئسي جي اهميت تي ڳالهه ٻولهه هلندي رهي ۽ پوءِ مون هن کي وال اسٽريٽ جنرل لاءِ پئسه ڏنا ۽ اسٽاڪ مارڪيٽ جي باري ۾ ڪجهه ڪتابون ڏنيون.

"پوءِ ڇا ٿيو". مون ڇيو.

مون هن کي ڇيو تہ هي 3000 ڊالر هن جا آهن مگر هو اجا ڪار خريد ڪري نہ سگهندو.

هو انهي روپيہ مان شيئرز جو ڪاروبار ڪري سگهي ٿو. ان لاءِ هن کي بروڪر تلاش ڪرڻو پوندو. ۽ جڏهن هو هنن 3000 ڊالرن کي 6000 ڊالرناهي وٺي تہ پوءِ هن کي ڪار خريد ڪرڻ جي اجازت هئي ۽ 3000 ڊالر جيڪي هن ڪمايا اهي هن جي ڪاليج جي پڙهائي ۾ صرف ٿيندا.

"پوءِ نتيجو ڇا نڪتو" مون پڇيو.

شروع شروع ۾ هن کي فائدو ٿيو مگر چند ڏينهن ۾ جيڪو هن ڪمايو هئو اهو سڀ ختم ٿي ويو. ان ڪانپوءِ صحيح معنيٰ ۾ هن کي ان ڪم سان دلچسپي پيدا ٿي. اڄ اگرچہ هن کي 2000 ڊالرن جو خسارو آهي پر هن جو حوصلو بلند آهي. جيڪي ڪتاب مون هن کي ڏنيون هيون هن اهي پڙهي ورتيون آهن. ۽ لائبريري وڃي انهي موضوع تي پيون ڪتاب ڪٺي ايندو آهي. وال اسٽريٽ جنرل کي شروع کان آخر تائين پڙهندو آهي. ۽ هاڻي هو MTV جي بجاءِ CNBC ڏسندو آهي. اسٽاڪ مارڪيٽ جي لهڻ چڙهڻ تي گهري نظر رکندو آهي. هن وٽ هاڻي 1000 ڊالر بچيا آهن. مگر هن جي دلچسپي ۽ لگن ۾ بي تهاشا واڌارو ٿيو آهي. هو ڄاڻندو هئو تہ جيڪڏهن اهو پئسو هن جي هٿ مان نڪري ويندو تہ ايندڙ ٻن سالن تائين هن کي پنڌ هلڻو پوندو. مگر هن کي گهڻو فڪر نہ آهي.

ڪار ۾ هاڻي هن جي دلچسپي گهٽجي وئي آهي. ڇو تہ مون هن کي هڪ اهڙي راند ۾ الجهائي ڇڏيو آهي جيڪا وڏيڪ دلچسپ آهي.

"اگر هن جي هٿ مان سڀ پئسہ نڪري ويا تہ پوءِ ڇا ٿيندو" مون پڇيو.

جڏهن ايئن ٿيو تہ پوءِ ڏٺو ويندو. مان چاهيندس تہ هاڻي هن جي هٿ مان پئسہ نڪري وڃڻ بجاءِ ان جي تہ هو اسانجي عمر ۾ هنن جو نقصان ٿئي. علاوه ان کان جيڪي 3000 ڊالر مون هن کي ڏنا. هن جي ٿيڻ وارن تعليم خرچن ۾ سڀ کان بهتر آهن. جيڪو ڪجهہ هو سکي رهيو آهي اهو هن کي زندگي ڀر ڪم ايندو. ۽ هن کي پئسن جي اهميت جو نئين سر کان اندازو ٿيو. منهنجي خيال ۾ هاڻي هن کيسن کي ساڙڻ ڇڏي ڏنو آهي.

مون توهان سان پهريان هن باري ۾ ذڪر ڪيو "يعني پهريان پنهنجي ادائيگي ڪريو" اگر ڪو شخص ضبط نفس تي قادر نہ آهي تہ بهتر ٿيندو تہ هو امير ٿيڻ جو خيال

چڏي ڏي. ڇو تہ ڇوڙڻ ۾ تہ اثاثن جي خانن مان ڪيش فلو جو جاري رهڻ آسان آهي پر عملي طور ذهن تي جبر ڪري پئسي کي ڪنهن خاص مقصد جي تحت بروئي ڪار لائڻ جو عمل تمام ڏکيو ۽ مشڪل ڪم آهي.

پنهنجي خواهشات کي لغام ڏيڻو تو پوي. خرچن کي گهٽائڻو تو پوي. ۽ ڪافي ساريون ترغيبات ۽ نت نيون ايجادون انسان کي ڏينهن رات همٿائين ٿيون ۽ منٿن ۾ هو اخراجات جي ڪالم ۾ واڌارو ڪري ڪافي رقم کان هٿ ڌوئڻو ٿو پوي. اگر ذهن ۾ هنن ترغيبات کي منهن ڏيڻ جو جوڳو بندوبست نہ هوندو تہ منٿن ۾ سڀ ڪجهہ ختم ٿي ويجي ٿو. پاڻي هميشہ هيٺائين طرف وهندو آهي ۽ خواهشات بہ اهو ئي رستو اختيار ڪنديون آهن. جٿي مخالفت گهٽ هجي اهو ئي غربت ۽ تنگ دستي جو وڏو سبب آهي.

مان هاڻي ذهانت جي غددي مثال ڏئي واضح ڪندس تہ پئسي سان پئسو ٺاهڻ جي اهميت ڪيتري اهم آهي. مگر اسين 100 ماڻهن کي سال جي شروع ۾ 10,000 ڊالر في ماڻهون جي حساب سان ڏيون ٿا تہ سال جي آخر ۾ جيڪو ٿيندو ان جي باري ۾ منهنجي راءِ اها هوندي.

80 فيصد ماڻهون پئسو چٽ ڪري چڪا هوندا حقيقت اها آهي تہ انهن مان ڪافي ماڻهون نئي ڪار، فرج، TV, VCR يا موڪلون گذارڻ، پهرين قسط ڏئي ڪري قرض جي بوجهہ هيٺان دٻجي چڪا هوندا.

انهن مان 16٪ ماڻهن 10,000 ڊالر کي 5٪ يا 10٪ جي حساب سان وڌايو هوندو.

صرف 4٪ اهڙا ماڻهون هوندا جن 20,000 ڊالر يا انهي کان مٿي ڪيو هوندو.

اسان اسڪول وڃي ڪري ڪو نہ ڪو پيشو سکون ٿا تاڪہ اسان پئسي لاءِ ڪم ڪريون منهنجي اءِ ۾ ان دوران هي پڙهائي بہ ضروري آهي ڪہ پئسہ اسان جي لاءِ ڪيئن ڪم ڪري ٿو.

آءٌ ٻين وانگر سامان عيش و عشرت جو ڏاڍو پياسي آهيان. فرق صرف ايترو آهي ماڻهن جي ابتڙ جيڪي شيون هو قرض تي حاصل ڪندا آهن مان Joneses جي هن چار مان پاڻ کي بچائيندو آهيان ۽ نقد ادائيگي ڪري بہ شيون خريد ڪندو آهيان. اهو منهنجو طريقو آهي. جڏهن مون پورشي ڪار خريد ڪرڻ چاهي تہ آسان طريقو تہ اهو هئو

تہ مان پنهنجي بينڪر کي فون ڪري قرض حاصل ڪريان ها . مگر مون مالي بوجھ جي ڪالم ۾ اضافو ڪرڻ جي بجاءِ اثاثن جي ڪالم تي توجھ مرڪوز ڪئي.

عادتن مون پنهنجي هن خواهش کي پنهنجي مالي فهم ۽ ارادي جي اپارڻ تي اڪسايو ۽ مزيد سرمايي ڪاري ڪئي . عام طور تي انهن ڏينهن ۾ جڏهن اسانکي ڪنهن ضرورت جو سامهون ڪرڻو پوي ٿو.

تہ اسان پنهنجي سڄي توانائي قرض حاصل ڪرڻ تي مرڪوز ڪري ڇڏيندا آهيون بجاءِ ان جي تہ روپيہ پئسہ ڪمائڻ لاءِ سوچيون. قرض وٺڻ آسان آهي ۽ ضرورت بہ پوري ٿي وڃي ٿي پر اهو آخر ۾ نقصان ده طرز عمل آهي. هي هڪ بري عادت آهي جنهن جي ڪري ٿي هڪ فرد جي ۽ قوم جي اسانکي بري عادت پئجي چڪي آهي.

ياد رکو جيڪو رستو شروع ۾ آسان ڏسڻ ۾ اچي ٿو آخر ۾ اهو مشڪل هوندو آهي ۽ جيڪو شروع ۾ مشڪل ڏسڻ ۾ اچي ٿو بعد ۾ اهو آسان ٿي ويندو آهي.

جيترو جلدي ٿي سگهي تہ توهان پاڻ کي ۽ پنهنجن پيارن کي روپيہ تي حاڪميت ڪرڻ جي تربيت ڏئي سگهو ايترو بهتر آهي . روپيو هڪ طاقتور هٿيار آهي . بدقسمتي سان ماڻهون انهي طاقت کي بجاءِ پنهنجي دوست ٺاهڻ جي دشمن بنائي ڇڏيندا آهن . اگر توهان ۾ مالي شعور جي کوٽ آهي تہ پئسو توهان تي قابو ڪري وٺندو ۽ اگر توهان مالي معاملات ۾ هوشيار آهيو تہ هي توهانجي سامهون هٿيار ڦٽا ڪندو.

جيڪڏهن توهان ڪمزور آهيو تہ پئسي جي اطاعت قبول ڪري زندگي ڀر هن جي غلامي ڪندو. پئسي تي غلبو حاصل ڪرڻ لاءِ اسانکي ذهانت ۾ بہ قدم اڳيان هئڻ کپي پوءِ هوا وهان جي چوڻ تي هلندو ۽ توهانجي حڪم جي تعميل ڪندو. "آءُ توهانجي عطاعت ڪندس ۽ جيڪي ڪجھ چوندو ائين ڪندس" هي انهي صورت ۾ ممڪن آهي جڏهن توهان ۾ مالي شعور هوندو.

9. هيروز جي ضرورت يا قصن ۽ ڪهاڻين جي پيروي ڪرڻ

فرضي داستانن جي اهميت ۾ جڏهن آءُ ننڍو هوس تہ ولي ميز ، هينڪ آرون ۽ يوگي بيئر منهنجا هيرو هئا . آءُ انهن کي ڏاڍو پسند ڪندو هوس ۽ بعد ۾ اسڪول جي ٽيم ۾ راند دوران آءُ انهن جهڙو ٿيڻ چاهيندو هوس . آءُ بيس بال جي ڪارڊن جي خزاني جي

طرح حفاظت ڪندو هوس مونکي Stats آر ـ بي ـ آءِ. ARA's جي باري ۾ مڪمل ڄاڻ هوندي هئي ۽ انهن جا اوسط اسڪور ڇا هوندا هئا ۽ انهن کي ڪيتري رقم ملڻي هئي ۽ ڪيئن هو جونيئر ٽيمن مان نڪتا وغيره وغيره. ڇو ته آءٌ انهن وانگر ٿيڻ چاهيندو هوس

نون يا ڏهن سالن جي عمر ۾ هر دفعي جڏهن آءٌ بيس بال کيڏڻ جي دوران مان بيٽنگ ڪندو هوس يا فيلڊنگ جي دوران بال پڪڙيندو هوس ته آءٌ نه هوندو هوس بلڪ يوگي يا هينڪ هوندو هو.

سکڻ جو اهو سڀ کان بهتر طريقو آهي پر بدقسمتي سان جيئن ئي اسان وڏا ٿيون ٿا ته هن عادت کي ترڪ ڪري ڇڏيندا آهيون. اسانجي معصوميت ختم ٿي وڃي ٿي.

اڄ ڪلهه آءٌ ڇوڪرن کي باسڪٽ بال کيڏندي ڏسندو آهيان. کيڏڻ وقت هو لٽل جوني نه هوندا آهن. بلڪل مائيڪل جارڊن، سر چارلس يا ڪلائيڊ هوندا آهن. هيروز جي نقل ڪرڻ سان انسان سکندو آهي. ۽ انهي لاءِ جڏهن به ڪو اهڙو شخص مثلاً او جي سمپسن ڏڏو کائي ٿو ۽ منهن پر ڪري ٿو ته ڏاڍو گوڙ ٿي ويندو آهي.

عدالت جي ٻاهر به هڪ عدالت هوندي آهي. جنهن کي عوامي عدالت چوندا آهن جيڪا ان هيروز کي زيرو بنائي ڇڏيندي آهي. ڪو به اهڙو شخص جيڪو اسان سان پليو پڙهيو ۽ پروان چڙهيو جنهن جي طرف اسان حسرت سان ڏسون ٿا ان جي پيروي ڪندي. ۽ ان جي عادتن کي اپنائڻ جي پڪ ڪري اچانڪ اسانجي نظرن کان ڪري پوندو آهي ۽ پوءِ اسان هر ممڪن ڪوشش ڪري هن کان بچڻ جي ڪوشش ڪندا آهيون.

وڏو ٿيڻ سان گڏو گڏ منهنجا هيروز بدلبا رهيا ۽ آءٌ نوان نوان هيروز اپنائيندو رهيس. گولف ۾ منهنجا پسنديده هيروز، پيٽر جيڪسن، فريڊ ڪپلز، ٽائيگر ووڊز آهن. آءٌ انهن جي طرح کيڏڻ جي ڪوشش ڪندو آهيان. ۽ انهن جي باري ۾ معلومات گڏ ڪندو آهيان. علاوه ان جي ڊونالڊ ٽرمپ، وارن بوني، پيٽر لنچ، جارج سورس ۽ جم روجر به منهنجا هيروز آهن.

وڏو ٿي مونکي انهن جي باري ۾ ايتري ئي معلومات هئي جيتري اوائل عمري ۾ RBI , ARR جي بيس بال جي هيروز جي باري ۾ هئي.

وارن بوني جنهن طرح سرمايي ڪاري ڪندو آهي مان بغور ان جو مطالعو ڪندو آهيان ۽ مارڪيٽ جي باري ۾ هن جو جيڪو نقطه نظر آهي ان جي باري ۾ مڪمل تفصيل

پڙهندو آهيان . آءٌ پيٽرلنچ جي ڪتاب پڙهي مارڪيٽ جي ٻاري ۾ هن جي حڪمت عملي کان آگاهه ٿيندو آهيان ۽ مان ڊونليڊ ٽرمپ جي باري ۾ پڙهندو آهيان ته هو سودي بازي ڪيئن ڪندو آهي ۽ ڪيئن جائيداد جي خريد ۽ فروخت ڪندو آهي.

اهڙي طرح ننڍپڻ ۾ بيس بال جي بيٽ منهنجي هٿ ۾ هوندي هئي ته اهو آءٌ نه هوندو هوس. اڄ به جڏهن آءٌ مارڪيٽ ۾ سودي بازي ۾ مشغول هوندو آهيان ته مان پاڻ کي ٽرمپ سمجهندو آهيان. ۽ جڏهن مارڪيٽ جي رجحان کي جانچڻ جي ڪوشش ۾ لڳو پيو هوندو آهيان ته هو مان نه هوندو آهيان پيٽر لنچ هوندو آهي. هيروز جي پيروي ڪري ۽ انهن جو احساس پاڻ تي تاري ڪري اسانجي اندر هڪ نئين شعور ۽ آگاهي جنم وٺندي آهي هيروز اسان جي حوصلہ افزائي لاءِ پيو به ڪجهه ڪندا آهن هو اسانجي رستن کي آسان ڪندا آهن . ۽ انهن جي نقش قدم تي هلڻ اسان لاءِ آسان ٿي پوندو آهي . "جيڪڏهن توهان ايئن ڪري سگهو ٿا ته آءٌ ايئن به ڪري سگهان ٿو".

10. پين کي پڙهايو اوهانجو فائدو ٿيندو

ڏيڻ جي قوت: منهنجا ٻئي پيءُ استاد هئا منهنجي امير پيءُ مونکي اهڙو سبق ڏنو جيڪو زنگي ڀر مون سان گڏ هليو اهو هئو سخاوت يعني ڏيڻ جي ضرورت. منهنجي پڙهيل لکيل پيءُ مونکي علم ۽ طاقت جي لحاظ کان گهڻو ڪجهه ڏنو. پر هن ڪڏهن به هڪ پئسو منهنجي هٿ تي نه رکيو. هو چوندو هئو ته جڏهن به مون وٽ فالتو پئسو آيو آءٌ توکي ڏيندس ۽ هن وٽ ڪڏهن به فالتو پئسو نه آيو.

منهنجي امير پيءُ مونکي پئسو به ڏنو ۽ تربيت به. هن جي لين دين تي ڏاڍو يقين هئو. ۽ چوندو هئو ته آگر توهانکي ڪجهه وٺڻو آهي ته پوءِ ڏيڻ سکو. هو هميشه چوندو رهندو هئو ته جڏهن به هن جو هٿ تنگ هوندو آهي پوءِ چرچ يا ڪنهن ٻئي چيريٽي ۾ باقائدگي سان ادائيگي ڪندو هئو.

سيني ڳالهين جي هڪ ڳالهه اگر توهان منهنجي انهيءَ نصيحت کي هنڊائي رکيو ته هي گهڻو هوندو ۽ توهان زندگي پر ڪامياب رهندو اگر توهانکي تنگي هجي يا ڪنهن شي جي حاجت هجي ته پهريان ڏيو بعد ۾ توهان کي ڍير وصول ٿيندا . پئسي، پيار ۽ مسڪراهٽ تنهي سان هي ڳالهه وابسطہ آهي . مان ڄاڻان ٿو ته اڪثر ماڻهون انهي کي آخري حربي طور استعمال ڪندا آهن. مگر مونکي ان حڪمت عملي مان فائدو ٿيو. مان ان ڳالهه تي يقين رکان ٿو ته ادلويدلو هڪ سچائي آهي ۽ جيڪو توهان حاصل ڪرڻ

چاهيو ٿا پهريان انهي کي هٿ سان ڏيو. مان روپيہ حاصل ڪرڻ چاهيان ٿو ان کي هٿ سان ڏيان ٿو. ۽ اهو ڪيترا دفعا وڌيڪ ٿي ڪري. مون وٽ واپس ايندو آهي. مان سيل کي وڌائڻ چاهيان ٿو تہ جيئن ڪنهن ٻئي مدد ڪري ان جي سيل ۾ واڌارو ڪريان ٿو ۽ منهنجي سيل ڪئي دفعا گهٽ وڌي ويندي آهي. آءٌ تعلقات ۾ واڌارو ڪرڻ چاهيان ٿو ۽ جادوئي طرح منهنجا تعلقات وڌي وڃن ٿا. ڪافي سال پهريان مون هڪ چوٽي ٻڌي هئي "خدا وند ڪريم کي ڪنهن بہ شي جي حاجت نہ آهي مگر ٻندن کي ضرورت آهي تہ هو ان جي خدمت ۾ پيش ڪن".

منهنجو امير پيءُ اڪثر چوندو هئو غريب ماڻهون اميرن ڪان وڌيڪ لالچي هوندا آهن. هو ان جي وضاحت هيئن ڪندو آهي تہ هڪ امير هئو جيڪو ٻين جون ضرورتون پوريون ڪندو هئو. پنهنجي زندگي ۾ انهن سالن ۾ جڏهن مون تي تنگي آئي. پئسن جو کوٽ ٿي پئي يا امدادجي ضرورت هئي آءٌ ٻاهر نڪري ويس ۽ دل ۾ خيال ڪيم تہ مونکي فلاڻي شي جي ضرورت آهي. پوءِ پهريان هن کي هٿ سان ڏنم ۽ جڏهن هن کي ڏنم تہ يقيني طور تي واپس آئي. ان سان مونکي هڪ ڪهاڻي ياد اچي ٿي تہ ٿڌجي موسم ۾ رات جو ڪو شخص جهول ۾ ڪاٺين جو هڪ گڏو رکيو ويٺو هئو. ٻاهہ تي غصو ڪري رهيو هئو ۽ چئي رهيو هئو تہ جڏهن تون مون کي گرمي ڏيندينءَ تہ پوءِ ڪجھ ڪاٺيون تنهنجي نذر ڪندس. ۽ جڏهن پئسو، پيار، مسڪراهٽ، تعلقات، خوشي يا ڪاروبار جي معاملي ۾ اهو ياد رکڻ جي ضرورت آهي تہ جنهن شي جي توهان کي ضرورت آهي پهريان ان کي پنهنجي هٿ مان ڪڍو ۽ هيءَ ڪيترا دفعا وڌيڪ ٿي ڪري توهان جي جهولي ۾ واپس ايندي. اڪثر وقت اها سوچ تہ فلاڻي شي جي مونکي ضرورت ٿيندي ۽ اها شي ڪنهن ٻئي کي ڏئي ڇڪري ۽ جنهن شي جي مونکي ضرورت آهي مونتي وسڻ شروع ٿي ويندي آهي.

جڏهن محسوس ڪندو آهيان تہ جن ماڻهن سان مان مخاطب آهيان اهي لکي رهيا آهن تہ مان مسڪرائڻ لڳندو آهيان ۽ انهن کي هيلو هاءِ ڪندو آهيان ۽ اچانڪ منهنجي چوطرف مسڪرائيندڙ ماڻهن جو حجوم گڏ ٿي ويندو آهي. هي سچ آهي تہ دنيا آئينو آهي ۽ توهان پاڻ کي هن ۾ ڏسو.

انهي ڪري آءٌ چوان ٿو تہ "ٻين کي سيکاريو ۽ هو توهان کي سيکاريندا". مون ڏٺو آهي تہ جيتري اخلاص سان مان ٻين جي تربيت ڪندو آهيان ايترائي سکڻ جا موقع مونکي ملندا آهن. منهنجي دماغ ۾ نون نون خيالن جي ٻوڇاڙ ٿيڻ لڳندي آهي. بعض دفعا

ائين بہ ٿيندو آهي تہ مون ڏنو وصولي ڪجهہ بہ نہ ٿي يا جيڪو مان چاهيو ٿي اهو نہ مليو. ليڪن جڏهن آءُ پنهنجيءَ روح ۾ ڏسندو آهيان ۽ غور ڪندو آهيان تہ مونکي اندازو ٿيندو آهي تہ انهن صورتن ۾ اڪثر آءُ ڪجهہ وٺڻ لاءِ ڏئي رهيو هوس ۽ ڏيڻ لاءِ ڏئي نہ رهيو هوس.

منهنجو پيءُ استادن کي پڙهائيندو هئو ۽ هو هيڊ ٽيچر ٿي ويو. منهنجو امير پيءُ هميشہ گهٽ عمر وارن ماڻهن کي ڪاروبار جا داوءَ پيچ سيکاريندو هئو. ڏٺو وڃي تہ اها هن جي "وڏي دل" هئي تہ هو ايئن ڪري رهيو هئو. هن دنيا ۾ ڪجهہ اهڙيون طاقتون ڪارفرما آهن جيڪي اسان کان گهٽيون وڏيون آهن تہ توهان ڪوشش ڪري مقصد حاصل ڪريو. يا انهن طاقتن کي هم رڪاب ڪري منزل جي طرف وڌو. هن آخري صورت ۾ سفر آساني سان ڪٽبو.

صرف سخاوت ۽ وڏي دل جي ضرورت آهي ۽ هي طاقتون توهان سان گڏ ٿي وينديون.

باب ڏهون

ڇا ڪجهه ايجاد ڪرڻ فارمولن جي ضرورت آهي؟

پوءِ هيٺيان طريقا استعمال ڪريو.

ڪوڙ سارا ماڻهون هوندا جن کي منهنجي مٿين ڏهن اصولن سان تسلي نه هوندي هو انهي کان عملن وڏيڪ تجرباتي يا تصوراتي خيال ڪندا هوندا.

منهنجو تہ اهو اندازو آهي تہ هر عمل جي پويان هڪ سوچ هوندي آهي ۽ انهي سوچ جي باري ۾ ڄاڻڻ ايترو اهم آهي جيترو هن سوچ کي عملي جامو پارائڻ.

ڪوڙ سارا اهڙا ماڻهون هوندا آهن جيڪي خيالي پلاو پچائيندا آهن. ڪندا ڪجهه ڪونهن. ۽ ڪجهه اهڙا ماڻهون بہ هوندا آهن جيڪي عمل ڪرڻ کانپوءِ سوچيندا آهن. ۽ آءٌ پڻ انهن وانگر آهيان مون کي نون خيالن سان عشق آهي ۽ ڪجهه ڪرڻ جو مونکي جنون آهي.

جيتوڻيڪ اهي جيڪي ڪجهه ڪرڻ چاهين ٿا يا هي ڄاڻڻ جا خواهشمند آهن تہ ابتدا ڪيئن ڪجي تہ آءٌ ڪجهه ڳالهيون مختصر بڊائينبس جن تي آءٌ عمل ڪندو آهيان.

جيڪي ڪجهه ڪري رهيا آهيون ان کي ڇڏي ڏيو. پي معني ۾ ڪجهه آرام ڪريو ۽ غور ڪريو تہ ڪم ڪرڻ ۽ نہ ڪرڻ ۾ ڇا فرق آهي. چرياڻپ جي اها ئي نشاني آهي تہ انسان جيڪي ڪجهه ڪندو آهي انهي کي جاري رکندو آهي ۽ مختلف نتيجي توقع رکندو آهي.

نوان نوان خيالات اپنايو ۽ نيون نيون راهون تلاش ڪريو. سرمايہ ڪاري جو نيون راهون تلاش ڪرڻ لاءِ آءٌ هميشہ انهن ڪتابن جي تلاش ۾ ڪتابن جون دڪانون ڳوليندو رهندو آهيان ۽ نوان نوان ۽ انوکا خيالات جي ڳولا ۾ هوندو آهيان. انهن کي آءٌ فارمولن جو نالو ڏيندو آهيان. آءٌ اهڙيون ڪتابون خريد ڪندو آهيان جن ۾ فارمولن جي تفصيل هوندي آهي. مثال جي طورتي اهڙي طرح گهمندي ڦرندي مونکي جول ماسڪون (Joel

Maskowitn) جي هڪ ڪتاب دي سڪستين پرسنٽ سوليوشن يعني 16% پرسنٽ حل ملي وئي. مون ڪتاب خريد ڪيو ۽ پڙهيو.

عمل ۾ لڳي ويو :- اڳئي جمعي رات تي مون ايئن ڪيو جيڪو ڪتاب ۾ لکيل هئو نتيجو اهو نڪتو جو اتارني جي آفيس ۾ ۽ بينڪن ۾ مونکي ڏاڍا مفيدسودا هٿ آيا. اڪثر ماڻهون پڙهي ته وٺندا آهن پر همت نه ڪندا آهن.

منهنجي هڪ پاڙيسري مون کي ٻڌايو ته 16% ڪتاب مون لاءِ ڪو مفيد نه آهي. مون هن جي ڳالهه ٻڌي ان ٻڌي ڪري ڇڏي. ڇو ته هي مخالفت ان لاءِ پيو ڪري جو هن، هن فارمولي کي ڪڏهن به استعمال نه ڪيو.

ڪو اهڙو شخص تلاش ڪريو جنهن کي هن ڪم جو تجربو هجي، جنهن کي توهان ڪرڻ وارا آهيو. انهي کي ماني جي دعوت ڏيو ۽ انهي کان هن ڪم جي باري ۾ ٿوري ٿوري معلومات حاصل ڪريو. انهن کي 16% لائن سرٽيفيڪيٽ جي باري ۾ پڇو. مون ڪونٽي ٽيڪس جي آفيس ۾ وڃي ڪري حڪومت جي هڪ ڪارڪن تلاش ڪئي جيڪا انهي دفتر ۾ ڪم ڪندي هئي. انهي کان خبر پئي ته اها به ٽيڪس لائن سرٽيفيڪيٽ ۾ سامايه ڪاري ڪندي آهي. ان کان مون لنچ جي دعوت ڏني. هوءَ ڏاڍي خوش ٿي ۽ جيڪو ڪجهه هن کي خبر هئي مونکي ٻڌائي ڇڏيو ۽ ان جو طريقه ڪار به ٻڌايو ۽ لنچ کانپوءِ هن ڪيترا ڪلاڪ مونکي اهي سڀ ڪجهه ڏيکاريا. انهي جي مدد سان اڳئي ڏينهن مونکي به سنيون جائيداد جا سودا مليا ۽ انهن جائيداد تي اڄ تائين 16% جي حساب سان فائدو ڪمائي رهيو آهيان.

هڪ ڏينهن مون هن جي ڪتاب پڙهي، هڪ ڏينهن مون ان تي عمل ڪيو، هڪ ڪلاڪ لنچ تي خرچ ڪيو ۽ هڪ ڏينهن مون به فائدي وارا سودا خاصل ڪيا.

ڪورسز ۾ شموليت ڪريو ۽ Tapes خريد ڪريو. آءُ اخبارن ۾ اهڙن انوکن ۽ دلچسپ ڪورسز جي باري ۾ ڳوليندو آهيان، ڪجهه ته مفت هوندا آهن ۽ ڪن لاءِ ٿورڙي فيس ڏيڻي پوندي آهي ۽ ان کان علاوه آءُ گهٽي فيس ڏئي به پنهنجي مقصد جي ڪورسن ۾ شموليت اختيار ڪندو آهيان. منهنجا اهڙا دوست به آهن جيڪي هنن ڪورسز ۾ شامل نه ٿيا ۽ مونکي به اها صلاح ڏني ته تون به انهن ڪورسن ۾ وڃي ڇا ڪندين تون صرف پئسن جي زيان ڪري رهيو آهين. آءُ ڪتان جو ڪتي پهچي ويو آهيان ۽ هو اتي جو اتي نوڪري ڪري رهيا آهن.

گهڻيون ساريون پيشڪشون ڪريو ۽. جڏهن آءُ هڪ جائيداد خريد ڪرڻ چاهيندو آهيان ته عام طور تي ڪوڙ ساريون ٻيون به جڳهيون ڏسندو آهيان ۽ عام طور تي هڪ قيمت جو اندازو ڪري ڪاغذ تي لکي ڇڏيندو آهيان. اگر توهان کي صحيح قيمت جي خبر نه آهي ته پوءِ مونکي به اصل قيمت جي خبر نه آهي، هي هڪ هوشيار اسٽيٽ ايجنٽ جي ذمه واري اهي ته هو صحيح قيمت لڳائي. آءُ جيترو به تي سگهندو آهي گهٽ ڪم ڪندو آهيان.

منهنجي هڪ دوست چاهيندي هئي ته آءُ هن کي ٻڌايان ته فليٽن جي خريداري ڪيئن ڪئي ويندي آهي. نيٺ هڪ ڏينهن مون هُن ۽ اسٽيٽ ايجنٽ تنهي ملي ڪري ڇهه اپارٽمنٽ هائوس ڏٺا چار عام رواجي هئا باقي به بهترين هئا. مون انهن کي چيو ته تنهي جي پيشڪش ڪاغذ تي لکي وٺو. ۽ هي انهي قيمت جو اڌ هيون جيڪا مالڪ گهرڻ پيو چاهي. هو ۽ ان جو ايجنٽ تشويش ۾ مبتلا تي ويا انهن جو خيال هئو ته هيءَ بد اخلاقي ٿيندي ۽ اها قيمت ٻڌي ڪٿي مالڪ ناراض نه ٿي وڃي. مگر منهنجو پنهنجو اهو خيال هئو ته هن جو اسٽيٽ ايجنٽ محنت ڪان لنوائي رهيو هئو ۽ انهن اتي ڪجهه به نه چيو ۽ بهتر سودي جي تلاش ۾ نڪري پيا. انهن ڪا به پيشڪش نه ڪئي ۽ اها محترمه اجان تائين صحيح قيمت تي صحيح سودي جي تلاش ۾ مصروف آهي. صحيح قيمت جو توهانکي خبر تڏهن پوندي جڏهن ڪا ٻي پارٽي انهي سودي کي خريد ڪرڻ جي طلب گار هجي. عام طور تي وڪرو ڪندڙ پنهنجي جائيداد جو وڌيڪ قيمت جو تقاضو ڪندا آهن. تمام گهٽ ايئن ٿيندو آهي ته ڪو شخص پنهنجي جائيداد جي قيمت ان جي ماليت کان گهٽ لڳائيندو آهي. هن حڪايت کان ڇا مراد حاصل آهي ته قيمت لڳائيندا رهو جيڪي ماڻهون سرمايي ڪار نه هوندا آهن انهن کي ڪو به اندازو نه هوندو آهي ته جڏهن توهان ڪنهن شي کي وڪڻڻ چاهيو ٿا ته پوءِ ڇا ٿيندو آهي.

مون وٽ زمين جو هڪ ٽڪرو هئو آءُ مهينن تائين ان کي وڪرو ڪرڻ جي ڪوشش ڪندو رهيس. مونکي جيڪو ملندو مان ان کي قبول ڪري وٺان هان ۽ ان جي ذري برابر به پرواهه نه ڪيان هان ته قيمت ڪيتري گهٽ آهي. اگر مونکي هن جي بدلي ۾ 10 سوئر به ملي وڃن ته انهن کي وٺي ڪري خوشي سان ڪپڙن ۾ نه ماپان هان. مون کي ان پيش ڪش مان شايد ايتري خوشي نه ٿئي ها بلڪ اهي خوشي ٿئي ها ته هن طرف ڪو ماڻهون مائل ضرور ٿيو.

تي سگهي ٿو تہ آءٌ هن کان پگ فارم (يعني سوئرن جي واڌ ويجهہ جو فارم) جي تقاضا ڪريان ها . مگر هي راند اهڙيءَ طرح ڪئي ويندي آهي . خريد ڪرڻ ۽ وڪرو ڪرڻ جو فن هڪ آرٽ آهي . انهي کي ڪڏهن بہ نہ وساريو. هي هڪڙو کيل آهي بس بولي ڏيندا رهو تي سگهي ٿو تہ ڪير ها ڪري ڇڏي ۽ آءٌ هميشہ بولي ڏيڻ جي گڏو گڏ وڪڻڻ جو بندوبست بہ ڪري وٺندو آهيان . آءٌ منهن سان بولي ڏيندو آهيان ۽ هي بہ چوڻ نہ وساريندو آهيان "اگر منهنجو ڪارو باري ساٿي راضي ٿيو تہ ". آءٌ پنهنجي بزنس پارٽنر جو نالو ۽ ايڊريس ڪڏهن بہ ڪون ٻڌائيندو آهيان . ڪوڙ سارن ماڻهن کي اهو علم نہ آهي تہ منهنجي بزنس پارٽنر منهنجي ٻلي آهي . اگر وڪڻڻ وارو راضي ٿي ويندو آهي ۽ مونکي سودو منظور نہ آهي تہ پوءِ آءٌ فون ڪري ٻلي سان رابطو ڪندو آهيان. مان هي حيرت ۾ وجهندڙ بيان ڏئي هن ڳالهہ جي وضاحت ٿو ڪريان تہ هي کيل ڪيترو سڌو ۽ آسان آهي . ۽ اڪثر ماڻهون عام معاملات کي مشڪل ۽ پيچيده بنائي ڇڏيندا آهن . ۽ انهن کي پاڻ تي طاري ڪري ڇڏيندا آهن . هڪ سٺا سودا ، ڪاروباري ماڻهو ، سرمايي ڪار وغيره ڳولڻ اڻين ٿي آهن جيئن او هان "ڊيٽنگ ڪري رهيا آهيو (مغربي معاشري ۾ هي رواج آهي تہ ڇوڪرو ۽ ڇوڪري شادي کان پهريان هڪ ٻئي کي سمجهڻ لاءِ گڏ رهندا آهن) .

مارڪيٽ ۾ وڃي ڪري ضروري آهي تہ توهان گهٽي کان گهٽو ماڻهن سان ملو ۽ گهٽيون ساريون آفرز ڏيو . پيش ڪش يا بولي ۽ بولي تي بولي لڳايو . افهام تفهيم ڪريو . سوڊن کي قبول ڪريو يا رد ڪري ڇڏيو . آءٌ اهڙن ماڻهن کي سڃاڻان ٿو جيڪي گهر ويٺي فون جي گهنٽي جو انتظار ڪندا آهن جيڪڏهن توهان سنڊي ڪرا فورڊ يا ٽام ڪروز نہ آهيو تہ پوءِ پاڻ هلي اچي بہ نفس نفيس مارڪيٽ جي رونق ۾ اضافو ڪرڻو پوندو تڏهن ٿي ڪجهہ هٿ ايندو . تلاش ۽ اڻ ٿڪ تلاش ڪاميابي جي ڪنجي آهي . تلاش ڪريو پيش ڪش ڪريو . رد ڪريو مذاڪرات ۽ قبول ڪريو . اها ئي شي زندگي جي هر شعبي ۾ ڪارآمد آهي .

سير ڪريو هلڪي ڦلڪي ڊوڙ هڻو . ۽ هر حلقي کي مهيني ۾ هڪ دفعو ضرور ڏسو . مون زندگي ۾ بهترين سودا ڪيا سير و تفريح ڪندي ڪيا . آءٌ هڪ سال تائين هڪ علائقي ۾ جيڪو منهنجي ويجهو هجي سير لاءِ ويندو آهيان . آءٌ تبديلي تي نظر رکندو آهيان . هڪ سودي ۾ نفعو حاصل ڪرڻ لاءِ ٻن شين جو هجڻ اشد ضروري آهي . سودي بازي ۽ تبديلي . سوال تہ گهٽا ئي ٿين ٿا پر تبديلي هڪ اهم سچائي آهي جيڪا هڪ عام

سودي کي نفعي بخش سودي ۾ بدلائي ڇڏي ٿي. تہ جيئن انهن علائقن ۾ هلڪي ڦلڪي ڊوڙ لڳائيندو آهيان جتي منهنجي سرمايي ڪاري ڪرڻ جو شوق هوندو آهي. جڏهن آءٌ هڪ ٿي جڳهہ کان بار بار لگهندو آهيان تہ ننڍا ننڍا فرق بہ واضح ٿي ويندا آهن. آءٌ انهن براءِ فروخت بورڊن کي ڏسندو آهيان جيڪي وڏي عرصي کان گهرن جي مٿان لٽڪيل هوندا آهن. انهي مان اندازو لڳائيندو آهيان تہ هن گهر جي مالڪ کي راضي ڪرڻ ڏکيو نہ هوندو. مان انهن چوڪرن تي نظر رکندو آهيان جيڪي اندر ٻاهر ايندا ويندا رهندا آهن. آءٌ بيٺي بيٺي ٽرڪ ڊرائيور سان ڳالهائي وٺندو آهيان مان پوسٽ مين سان هيلو هاءِ ڪندو آهيان. اهو ڏاڍي حيرانگي ٿيندي آهي تہ پوسٽ مين وٽ ايتري ساري معلومات هوندي آهي. انهن علائقن جي باري ۾ جتي هو ڪم ڪندا آهن. آءٌ هڪ اهڙي علائقي کي تلاش ڪندو آهيان جتان ماڻهون خوفزده ٿي ڪري وڃي رهيا آهن. آءٌ ڪڏهن ڪڏهن سال ٽائين هتي آمد رفت رکندو آهيان ۽ انتظار ڪندو آهيان تہ شايد هن ۾ بهتري جا آثار زونما ٿين. آءٌ پرچون فروشن سان گفتگو ڪندو آهيان ۽ پڇندو آهيان تہ هو ڇو ڦلاڻي علائقي ۾ ڪاروبار شروع ڪري رهيا آهن. هڪ مهيني ۾ هي چند منٽن جو ڪم آهي، ۽ آءٌ اهو ڪم انهي وقت ئي ڪندو آهيان جڏهن آءٌ پيو ڪم ڪري رهيو هوندو آهيان. جيئن جاگنگ، ورزش يا سپر مارڪيٽ ۾ اچڻ وڃڻ مهل.

چيتري ٽائين اسٽاڪ جو تعلق آهي ان لاءِ مونکي پيٽر لنچ جي ڪتاب Beating for the street پسند آهي. هن وضاحت سان اسٽاڪس کي خريد ڪرڻ جي باري ۾ هڪ فارمولو ڏنو آهي. جيڪي قيمت ۾ وڌندا آهن. مون محسوس ڪيو آهي تہ فارمولا هر جڳهہ تي ساڳيو ڪم ڪن ٿا. خواہ جائيداد خريد ڪريو. اسٽاڪ خريد ڪريو، ميوچئل فنڊز وٺو، ڪمپنين جي چونڊ ڪريو، نئون PET (گهريلو جانور ڪتو ٻلي وغيره) خريد ڪريو، نئون گهر خريد ڪريو، نئين ڪار خريد ڪريو، نئين ڑال گهر آڻيو، يا لانڊري ۾ استعمال ٿيندڙ رنگ ڪاٽ جو سودو ڪريو.

هڪ ئي جملو آهي "ڀريان تلاش ڪريو تہ توهان کي ڪهڙي شي جي ضرورت آهي ۽ جڏهن اها ملي وڃي تہ هر صورت ۾ ان کي حاصل ڪريو".

خريدار عام طور تي ڇو غريب هوندا آهن. جڏهن ڪنهن سپر مارڪيٽ ۾ ڪنهن شي جي سيل لڳندي آهي. مثال طور ٽوائيليٽ پيپرز تہ خريدار ڊوڙي وڃي انهن کي گهڻي تعداد ۾ خريد ڪندو آهي. ان جي برعڪس جڏهن اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ سيل

لڳندي آهي جنهن کي عرف عام ۾ مندي يا گهٽ تائي چوندا آهن ته خريدار هن کان ميلن تائين پري ڀڄي ويندا آهن. جڏهن سپر مارڪيٽ ۾ قيمتن ۾ اضافو ٿيندو آهي ته خريدار ڪنهن ٻئي جڳهه وڃي خريداري ڪندو آهي. ۽ جڏهن اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ قيمتون وڏي وينديون آهن ته هو خريداري ۾ لڳي ويندو آهي.

مناسب ۽ حسب حال جڳهيون تلاش ڪريو. هڪ ڀاڙيسري هڪ فليٽ 100,000 ڊالر ۾ خريد ڪيو مون هن کان اڳيو فليٽ 50,000 ڊالر ۾ خريد ڪيو هو. ڇوڻ لڳو ته هو قيمتون وڌڻ جو انتظار ڪري رهيو آهي: مون هن کي ٻڌايو ته فائدو خريد ڪرڻ وقت ئي ٿي ويندو آهي. وڪرو ڪرڻ مهل نه. هن اهو فليٽ هڪ اهڙي بروڪر کان خريد ڪيو جنهن جي پنهنجي ڪا به جائيداد نه هئي. مون هڪ بينڪ جي نيلامي واري اداري کان خريداري ڪئي. مون 500 ڊالر صرف انهي چاڻ تي خرچ ڪيا ته مان هيءَ خريداري ڪهڙي قانون تحت ڪري سگهان ٿو.

منهنجي دوست جو خيال هئو ته ايتري ننڍي ڳالهه تي 500 ڊالر خرچ ڪرڻ عقل جي ڳالهه ناهي. هن چيو ته اهڙي فضول خرچ لاءِ هن وٽ نه پئسو هئو نه وقت ۽ هو هاڻي قيمت وڌڻ جي انتظار ڪري رهيو آهي.

پهريان مان اهي ماڻهون تلاش ڪندو آهيان جيڪي خريد ڪرڻ جا خواهش مند هجن ۽ پوءِ مان اهڙن ماڻهن کي تلاش ڪندو آهيان جيڪي وڪرو ڪرڻ جا خواهشمند هجن. هڪ دوست هڪ زمين جي ٽڪري ۾ دلچسپي وٺي رهيو هئو. هن وٽ پئسو هئو وقت نه هئو. مون زمين جي هڪ وڏي ٽڪري کي تلاش ڪيو جيڪو گهڻو وڏو هئو. جهنن جي لاءِ منهنجي دوست کي تلاش هئي.

وڪرو ڪرڻ واري سان شرط اهو رکيو ته جيڪڏهن منهنجي دوست کي پسند آيو ته. سوڊي ڪرڻ کانپوءِ جيتري حصي جي هن کي ضرورت هئي ان کي ڏنو ۽ جيڪا قيمت ملي وصول ڪري بقيه زمين کي خريد ڪري ڇڏيو. باقي زمين تقريباً مفت ۾ ملي وئي، انهي ڪهاڻي مان ڇا سبق ملندو آهي.

وڏي جڳهه وٺي ان جا ٽڪرا ڪريو ڇاڪاڻ ته وڏي جڳهه وٺڻ جي سگهه ماڻهون نه ٿا رکن. ننڍيو جڳهيون هو آسانيءَ سان خريد ڪري وٺندا آهن. اهڙي طرح هو ٿوريءَ جڳهه لاءِ وڏيڪ قيمت ادا ڪندا آهن. ڇن جي سوچ ننڍي هجي انهن کي وڏا موقع نه ملندا آهن. اگر توهان دولت مند ٿيڻ چاهيو ٿا ته پنهنجي سوچ کي وڏو ڪيو. وڏا وڏا منصوبا ناهيو ۽

ڏگها ڏگها سودا ڪريو. پرچون وارا گهٽي خريداريءَ تي گراهڪن کي رعايت ڏيندا آهن. جو تہ اڪثر ڪاروباري ماڻهون وڏيڪ خرچ ڪرڻ وارن ماڻهن کي وڏيڪ پسند ڪندا آهن. اگر توهان مالي لحاظ کان مستحڪم نہ آهيو تڏهن بہ پنهنجا خيالاتَ وڏا رکو. جڏهن منهنجي ڪمپني مارڪيٽ ۾ ڪمپيوٽر آڻي رهي هئي .تہ مون پنهنجي ڪافي دوستن ۽ ويجهن ماڻهن کي فون ڪيو ۽ انهن کان پڇيو تہ ڇا اهي ڪمپيوٽر خريد ڪرڻ چاهيندا ۽ ان کانپوءِ اسان ڪوڙسارن ڊيلرن وٽ وياسين ۽ انهن سان مذاڪرات ڪيا. جو تہ اسان وڏي تعداد ۾ ڪمپيوٽر وڪرو ڪرڻ چاهيا ٿي. اسٽاڪ جي معاملي ۾ بہ مون اهو طريقو اپنايو. ننڍا ماڻهون ننڍا ئي رهندا آهن ڇاڪاڻ تہ انهن جي سوچ ننڍي هوندي آهي .شڪ ۽ شبها هنن ۾ موجود هوندا آهن. ڪنهن تي بہ ڀروسو نہ ڪندا آهن. اڪيلا ڪاروبار ڪندا آهن يا ڪجهہ بہ نہ ڪندا آهن.

تاريخ کان سبق سکو:

اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ اڄ جيڪي بہ وڏيون وڏيون ڪمپنيون ڏسڻ ۾ اچن ٿيون شروع شروع ۾ ننڍيون ننڍيون ڪمپنيون هيون. ڪرنل سينڊرز ان وقت دولت ناهڻ جي طرف مائل ٿيو جڏهن هو 60 سالن جي عمر ۾ ڪنگال ٿي ويو هئو. بل گيٽس 30 سالن ۾ دنيا جو امير ترين ٿيو.

ڪم ڪرڻ سان سستي ختم ٿي ويندي آهي:

مٿي مون چند ڳالهين جو ذڪر ڪيو آهي جيڪي مون پنهنجي زندگي ۾ ڪيو آهي ۽ هاڻي تائين موقعن جي شناخت جي لاءِ عمل پيرا آهن. سڀ کان اهم لفظ آهن "ڪريو" ۽ "ٿي ويو".

ڪتاب ۾ مون بار بار اهو دهرايو آهي تہ مالي تحفظ جي حصول کان پهريان ڪم ۾ جنبي وجو "هن وقت ڪم شروع ڪيو"..

باب ٻارهون

آخري اکر.

هڪ ٻار جي ڪاليج جي تعليمي خرچن جي لاءِ صرف 7000 ڊالر جي ادائيگي.

ڪتاب تقريباً ختم ٿي وئي آهي ۽ ڇاپي لاءِ وڃڻ جي تيارين ۾ آهي . ۽ آءٌ توهانکي پنهنجي آخري خيال جي باري ۾ ٻڌائيندو هلان.

منهنجو هن ڪتاب کي لکڻ جو وڏو مقصد اهو هئو ته آءٌ اوهان تي واضع ڪري سگهان ته مالي ذهانت ۾ اضافو ڪري اسان زندگي جي ڪيترن ئي مسئلن کان ڇٽڪارو حاصل ڪري سگهنداسين.

مالي تربيت جي بغير عام طور تي هلندڙ اصولن تي عمل پيرا ٿي ڪري زندگي گذارڻ جي ڪوشش ڪندا آهيون جيئن محنت مشقت قرضن جو حصول يا ضرورت کان وڌيڪ ٽيڪسن جي ادائيگي.

اڄ اسان کي بهتر اصلاحن جي ضرورت آهي.

مان هيٺ ڏنل ڪهاڻي ٻڌائي ڪري تمام نون خاندانن جي مالي مسائل کي واضح ڪرڻ چاهيان ٿو. "توهان رٽائر مينٽ جي دور لاءِ ۽ ڪاليج ۾ تعليم حاصل ڪندڙ ٻار لاءِ ڇا بندوبست ڪريو ٿا" . انهي جي حل لاءِ توهانکي مالي ذهانت جي ضرورت آهي نه ئي سخت محنت جي ۽ هي مثال انهي مسئلي جو احاطو ڪري ٿو.

منهنجو دوست مونسان هڪ ڏينهن شڪايت ڪري رهيو هئو ته اڄ ڪلهه جي زماني ۾ ٻارن کي ڪاليج جي تعليم جي خرچ اندازي کان ٻاهر ٿي ويو آهي .هو هر مهيني 300 ڊالر ميوچئل فنڊز ۾ جمع ڪرائي رهيو آهي ۽ هاڻي تائين ڪوئي 12,000 ڊالر گڏ ٿي چڪا آهن. هن جي اندازي جي مطابق چار ٻارن کي ڪاليج موڪلڻ لاءِ 400,000 ڊالر جي ضرورت هئي . انهي رقم کي جمع ڪرڻ لاءِ هن وٽ ٻارنهن سال هئا . ڇو ته هن جو وڏو ٻار ڇهن سالن جو هئو.

هي 1991ع جو سال هئو ۽ جائيداد جو ڪم زوال پزير هئو. ماڻهو سستي قيمتن تي گهر وڪرو ڪري رهيا هئا. مون پنهنجي هم جماعت کي صلاح ڏني ته هو پنهنجي

ميوچوئل فنڊز مان رقم ڪيرائي هڪ گھر خريد ڪري اهو خيال هن کي پسند آيو ۽ وڏيڪ اسان ان سلسلي ۾ ڳالهه ٻولهه ڪئي. هن چيو سڀ کان وڏو مسئلو اهو هئو ته بينڪ ۾ هن جي بچت نه هئي ته نيو گھر خريد ڪري سگھجي چو ته پهريان ئي هن تي قرض جو خاصو بوجهه هئو. مون هن کي تسلي ڏني ته جائيداد خريد ڪرڻ جي لاءِ بينڪ کان علاوه قرض ملندا آهن.

اسان ٻن هفتن تائين اهڙي گھر جي تلاش ڪئي جيڪو اسانجي معيار تي پورو لهي. تمام گھڻا گھر وڪرو ٿي رهيا هئا ۽ اسانکي گھر خريد ڪرڻ ۾ خاصو لطف اچي رهيو هو. آخر ڪار هڪ سٺي جڳهه تي ٽن ڪمرن ۽ 2 غسل خانن وارو گھر ڏٺو جيڪو اسان کي پسند آيو. گھر جا مالڪ ڪنهن مشڪل ۾ هئا هنن کي اهو گھر ان ڏينهن ۾ وڪڻڻ هئو چو ته همراهه کي ڪيليفورنيا ۾ نوڪري ملي وئي هئي ۽ هو اوڏانهن وڃڻ لاءِ تيار ويٺا هئا.

هو هن گھر لاءِ 100000 ڊالر گھري رهيو هئو مگر اسان 79000 ڊالر جي پيش ڪش ڪئي. هن فوري طور تي اسانجي پيش ڪش قبول ڪري ورتي. ان گھر تي اهڙي قسم جو قرض هئو جو هڪ بيروزگار انسان به بينڪ جي منظوري بنان گھر خريد ڪري پيو سگھي يعني ان تي نان ڪواليفائنگ لون هئو. مالڪ کي 72000 ڊالر ادا ڪرڻا هئا يعني اها ايتري رقم جو مقروض هئو. ۽ منهنجي دوست هن ۾ 7000 ڊالر ملايا جيڪو فرق هئو. جيئن ئي مالڪ جڳهه گھر خالي ڪيو منهنجي دوست ان کي ڪرائي تي ڏئي ڇڏيو. سڀ خرچ لاهڻ کانپوءِ 125 ڊالر ماهانه بچت ٿي رهي هيس. منهنجو منصوبو هئو ته هو گھر کي 12 سالن تائين پاڻ وٽ رکي ۽ 125 ڊالر هي قرض جي مدد ۾ وڌيڪ جمع ڪرائي اسان اندازو ڪيو ته 12 سالن ۾ قرض جو خاصو حصو جمع ٿي ويندو ۽ وڏو امڪان هئو ته جڏهن هن جو ڇوڪرو وڏو ٿي ڪاليج وڃڻ شروع ڪندو ته هن کي 800 ڊالر جي ماهانه اضافي آمدني ملڻ لڳندي ۽ هو قيمت وڌڻ تي هن گھر کي وڪرو به ڪري سگھي ٿو.

1994ع ۾ فينڪس جي مارڪيٽ ۾ اوچتو تيزي آئي ۽ انهي ڪرائي دار ان گھر لاءِ 156000 ڊالر جي پيش ڪش ڪئي. ۽ هن مونکان صلاح ورتي. مون گھر کي 1031 ٽيڪس ڊفر ايڪسچينج ۾ (ٽيڪس وقتي طور ملتوي چو ته هن گھر جي عيوض نيو گھر خريد ڪرڻو پوندو آهي) تحت وڪڻڻ جي صلاح ڏني ۽ هن وٽ 80,000 ڊالر اچي ويا ۽ انهن کي هن ڪارآمد بنائڻ چاهيو ٿي. مون هڪ دوست کي آسٽن ٽيڪساس

۾ فون ڪيو جنهن اهو ٽيڪس ڊفر پيسو هڪ ننڍي اسٽوريج منی گودام ۾ لڳائي ڇڏيو. ٽن مهينن جي اندر اندر هن کي 1000 ڊالر ماهانہ جا ٽورا چيڪ وصول ٿيڻ شروع ٿي ويا.

جنهن کي هن ڪاليج ميوچوئل فنڊ ۾ جمع ڪرائڻ شروع ڪري ڇڏيا. جيڪي هاڻي تيزي سان وڌي رهيا هئا. 1996ع ۾ مِني ويئر هائوس فروخت ٿيو ۽ منهنجي دوست کي 330,000 ڊالر جو چيڪ مليو جيڪا مِني ويئر هائوس جي قيمت فروخت هئي. ۽ فوري طور تي هن پئسي جي هڪ اهڙي منصوبہ بندي ۾ سرمايي ڪاري ڪئي. جتان هن کي 30,000 ڊالر ساليانہ آمدني جي توقع هئي ۽ هو انهن 30,000 ڊالرن کي بہ ميوچيئل فنڊز ۾ وجهي رهيو هئو. ۽ پورو يقين آهي تہ 400,000 ڊالر جيڪو هن ٻارن جي پڙهائي تي خرچ ڪرڻو هئو جلد جمع ٿي ويندا ۽ هي سڀ ڪجهہ 7000 ڊالر جي ۽ ٿوڙي مالي ذهانت جي ڪري ٿيو. هن جا ٻار تعليم حاصل ڪري سگهندا. ۽ اصل اثاثو وري بہ هن جي هٿ ۾ هوندو. ۽ هن جي لاءِ رٽائر مينٽ جي وقت سهارو ٿيندو. پنهنجي هن ڪامياب سرمائي ڪاري جي حڪمت عملي ڪان پوءِ هو وقت کان پهريان رٽائر مينٽ وٺي ڇڏيندو.

هن ڪتاب کي پڙهڻ لاءِ اوهانجو ٿورائتو آهيان.

آءُ اميد ٿو ڪريان تہ هن کي پڙهڻ کانپوءِ توهانکي ٿورو گهڻو پتو پيو هوندو تہ روپيہ جي طاقت تي ڪيئن ڪنٽرول ڪري سگهجي ٿي. ۽ انهي کي پنهنجي فائدي ۾ ڪيئن لڳائي سگهجي ٿو. اڄ ڪلهہ اهو زمانو آهي تہ فقط زنده رهڻ لاءِ اسانکي مالي شعور جي ضرورت آهي.

هي خيال هاڻي پراڻو ٿي چڪو آهي تہ "پئسي کي پئسو ڪمائي ٿو". هاڻي صرف اهي ماڻهون ان تي يقين رکن ٿا جن کي نئين خيالن اپنائڻ سان چڙ آهي انهي جو اهو مطلب نہ آهي تہ هو ڪند ذهن آهن. صرف ايتري ڳالهہ آهي تہ هنن کي پئسا ڪمائڻ جي سائنس جو علم نہ آهي.

پئسو هڪ خيال آهي. جيڪڏهن وڏيڪ دولت ڪمائڻ چاهيو ٿا تہ پنهنجي خيال کي بدلايو.

هر اهو ماڻهون جنهن پنهنجي تقدير کي پاڻ سنواريو ٿوري ڪان شروع ڪيو ۽ رفتہ رفتہ وڏو ماڻهون ٿي ويو.

سرمايي ڪاري تي بہ اها ڳالهہ صادق آهي. شروع ۾ چند ڊالر جي ضرورت هوندي آهي جيڪي وڌي ڪري هزارن ڊالر تي وڃي پهچندا آهن.

مان اهڙن ماڻهن سان مليو آهيان جيڪي زندگي ۾ وڏو هٿ هڻڻ جي جستجو ڪندا رهندا آهن يا گهڻو پئسو گڏ ڪري ڪنهن وڏي سودي جي حصول ۾ لڳا رهندا آهن مگر منهنجي خيال ۾ هيءَ خام خيالي آهي.

ڪئي دفع مون اهڙن ناتجربي ڪار سرمايي ڪارن کي ڏٺو آهي جيڪي سڀ پئسا هڪ ئي سودي تي لڳائي ڇڏيندا آهن يا سڀ بيدا هڪ ئي ٽوڪري ۾ گڏ ڪندا آهن ۽ سڀ پئسو هڪ ئي جهٽڪي ۾ ختم ٿي ويندا آهن. هو سٺا ڪم ڪرڻ وارا ضرور هئا سٺا سرمايي ڪار نہ.

ڪتاب خريد ڪريو، سيمينار اٽينڊ ڪريو ۽ عملي طور هن کيل ۾ حصو وٺو. روپيہ پئسي متعلق شعور ضروري آهي جيتري جلدي ٿي سگهي شروعات ڪريو. ٿورن پئسن مان شروع ڪريو. مون 5000 ڊالر زر نقد سان ڪاروبار شروع ڪيو ۽ ڇهن سالن جي عرصي ۾ هڪ ملين ڊالر جا اثاثا بنائي ڇڏيا. جن مان ماهانہ مونکي 5000 ڊالر جي نوس آمدني ماهوار ٿيندي آهي.

هي ڪم ايترو مشڪل نہ آهي دلچسپي وٺو آساني سان سکي وٺندو ۽ جيئن جيئن تجربو وڌندو ويندو ويتر آسان کان آسان ٿيندو ويندو. منهنجي خيال ۾ مون پيغام کي خاصو واضح ڪيو آهي:

جيڪو دماغ ۾ هوندو اهو ئي هٿن ۾ هوندو. يعني سنڌي ۾ چوندا آهن (جيڪو ڏندو هوندو اهو ئي هوڪو ڏيندئو.)

دولت هڪ تصور آهي، هڪ نهايت عمده تصور آهي، سوچيو ۽ امير ٿيو Think & Grow Rich. هن جو اهو ڪڏهن بہ نالو نہ آهي "سخت محنت ڪريو ۽ امير ٿيو".

پئسن کي پنهنجي ڪنٽرول ۾ ڪري هن کان ڪم وٺو پئسن لاءِ ڪم نہ ڪريو. انهي لاءِ توهانجي زندگي بهتر هوندي. اگر توهان گهڻو خوشحال هوندا. اج ڪلهہ جي زماني ۾ حفاظتي کول ۾ بند ٿي ڪري نہ بلڪ هوشياري ۽ دماغي سگهہ سان بازي کيڏو.

ٽي آمدنيون

حصاب ڪتاب جي دنيا ۾ آمدني جا ٽي قسم آهن.

1. ا. رنڊ ڪمائي (Earned Income) يعني (بغير ڪنهن ڪم ڪرڻ جي ڪمائي).

2. پيسو انڪم (Passive Income) (آمدني جيڪا جائيداد ۽ ڪراين وغيره مان وصول ٿئي).

3. پورٽفوليو انڪم (Portfolio Income) (اها آمدني جيڪا ڪاغذات جي ردو بدل سان حاصل ٿئي جيئن اسٽاڪ بونڊ ميوچوئل فنڊ وغيره)

جڏهن منهنجي حقيقي پيءُ مونکي نصيحت ڪئي ته اسڪول وڃ ، سٺا گريڊ ڪڻ ۽ سٺي ملازمت حاصل ڪر . ته مونکي ارنڊ انڪم (Earned Encome) جي صلاح ڏئي رهيو هئو. ۽ جڏهن منهنجي امير پيءُ چيو ته "امير ماڻهون پئسن لاءِ ڪم نه ڪندا آهن روپيو هنن لاءِ ڪم ڪندو آهي" ته اها پيسو انڪم (Passive Income) ۽ پورٽ فوليوانڪم جي باري ۾ ڳالهائي رهيو هئو.

Passive Income اها هوندي آهي جيڪا جائيداد ۾ سرمايي ڪاري سان حاصل ٿيندي آهي.

<u>Portfolio Income اها هوندي آهي جيڪا ذهني صلاحيت سان حاصل ڪئي ويندي آهي.</u>

يعني اسٽاڪ بونڊز ۽ ميو چوئل فنڊز وغيره. ۽ انهي آمدني جي ڪري بل گيٽس ننڍي عمر ۾ دنيا جو امير ترين ماڻهو ٿي ويو.

امير پيءُ جو چوڻ هئو ته دولت مند ٿيڻ جو راز ان ڳالهه ۾ آهي ته توهان ڪيترو جلدي ارنڊ انڪم کي پيسو انڪم ۾ تبديل ڪرڻ تي قادر آهيو يا هن کي پورٽ فوليوانڪم ۾ تبديل ڪرڻ جي صلاهيت رکو ٿا.

هو چوندو هئو ته ارنڊ انڪم تي سڀ کان وڌيڪ ٽيڪس ڏيڻو ٿو پوي. ۽ سڀني کان گهٽ ٽيڪس پيسو انڪم تي ڏيڻو ٿو پوي. هي هڪ ٻيو سبب آهي جنهن جي لاءِ

توهان چاهيندا آهيو تہ روپيو توهان لاءِ سخت محنت ڪري. حڪومت انهي آمدني تي ٽيڪس وڌيڪ وٺندي آهي جنهن لاءِ توهان ڪم ڪندا آهيو. بنسبت ان جي جو توهان لاءِ پئسو ڪم ڪندو آهي.

منهنجي پيءُ ڪتاب "ڪيش فلو ڪو آرڊينيٽ" ۾ مون پڌايو آهي تہ دنيا ۾ چار قسم جا ماڻهون هوندا آهن.

1. ملازم Employee
2. ذاتي ڪاروبار وارا Self Employer
3. ڪاروبار جا مالڪ Buisness Owners
4. سرمايي ڪار يا سيڙپ ڪار Investors

گهڻو تر ماڻهون هڪ ۽ ٻہ نمبر سان واسطو رکن ٿا ۽ رکڻ چاهين ٿا. هن ڪتاب ۾ چئيني قسمن جي ماڻهن تي ڪليل بحث ڪئي آهي. ۽ انهن جا اختلافات واضح ڪيا آهن ۽ ڪيئن هو هڪ قسم مان ٻئي قسم ۾ وڃي سگهن ٿا.

اسانجي ڪتابن جو تعلق خاص طور تي 3 ۽ 4 نمبر جي ماڻهن سان آهي.

تيون ڪتاب Richdad Guide to invesement ۾ مون ارنڊ انڪم ۽ پيسو انڪم ۽ پورٽ فوليو انڪم ۾ بدلائڻ جي اهميت کي واضح ڪيو آهي. اگر توهان کي پنهنجو ڪم معلوم آهي تہ پوءِ سرمايي ڪاري ڪو مسئلو نہ آهي.

انسان جي مالي فارغ البالي جي ڪنجي ۽ دولت مند بنجڻ جو راز هن ڳالهہ تي آهي تہ هو ڪيترو جلدي ارنڊ انڪم کي پيسو يا پورٽ فوليو انڪم ۾ بدلائڻ جي صلاحيت رکي ٿو. اهي ئي فن هئا جيڪي مونکي ۽ مائيڪ کي امير پيءُ برزبان ياد ڪرايا هئا ۽ انهي جي بدولت آءُ ۽ منهنجي گهر واري ڪم مالي پريشانين کان آزاد آهيون ۽ هاڻي اسانکي پيهر ڪڏهن بہ ڪم ڪو نہ ڪرڻو پوندو. اسان ڪم ڪري رهيا آهيون ڇو تہ اسان ڪم ڪرڻ چاهيون ٿا. ليڪن انهي لاءِ اسانتي ڪو بہ دٻاءُ نہ آهي.

اڄ اسان وٽ جائيداد جو پنهنجو هڪ دفتر آهي جنهن سان پيسو انڪم اسان ٺاهيون ٿا. پورٽ فوليو انڪم لاءِ ڍير سارا اسٽاڪ ۽ بونڊ آهن.

اسان جي پارٽنر شيرون سان ملي ڪري هڪ فنانشل ايجوڪيشن ڪميشن يعني تجارتي تعليم جو ادارو ٺاهيو آهي ۽ هاڻي اسان پنهنجو ڪتاب لکنداسين ۽ ان جي اشاعت ڪنداسين. آڊيو وڊيو ڪيسٽس ۽ ٽيپ بنائينداسين. ۽ مالي گيمز بنائي فروخت

ڪنڊاسين. اسانجي جيتري بہ تعليمي مصنوعات آهن انهن جو مقصد هڪ آهي توهانکي انهن صلاحيتن سان روشناس ڪرائڻ جيڪي مونکي منهنجي امير پيءُ سيکاريون جنهن جي ڪري ارنڊ انڪم کي پيسو انڪم ۽ پورٽ فوليوانڪم ۾ تبديل ڪري سگهجي ٿو.

جيڪي ٽي رانديون مون ايجاد ڪيون آهن جيڪي اهم آهن انهن جي ترتيب هيٺين آهي.

101 ڪيش فلو هي وڏن جي لاءِ آهي ۽ ٻڌايو ويو آهي تہ ارنڊ انڪم کي پورٽ فولڊو ۽ پيسو انڪم ۾ ڪيئن بدلائي سگهجي ٿو.

Cash flow for kids ٻارن کي بنيادي سرمايي ڪاري جا اصول ٻڌايا ويا آهن.

202 Cash flow هي مخصوص سرمايي ڪاري تي مبني آهي. يعني مارڪيٽ جي لاهن ۽ چاڙهن جي باري ۾ ٻڌايو ويو آهي.

منهنجو امير پيءُ چوندو هو تہ هڪ هوشيار سرمايي ڪار انهي وقت پئسو ٺاهي ٿو جڏهن مارڪيٽ ۾ تيزي آهي ۽ انهي وقت بہ ڪمائي ٿو جڏهن مارڪيٽ ۾ منديءَ آهي.

پئسو ڪمائڻ جو هڪ سبب اهو بہ آهي تہ هن ۾ حد درجہ جي خوبي اعتمادي هوندي آهي. هو خطرات سان کيڏندو آهن. جڏهن تہ وچولي درجي جو سرمايي ڪار انهي جي ڪري پئسو نہ ٺاهي سگهندو آهي جو هو خوفزده هوندو آهي. هن کي خبر نہ هوندي آهي تہ نقصان کان پاڻ کي ڪيئن بچائجي ۽ هي ڪتاب ان جي باري ۾ ٻڌائيندي آهي.

وارن بوفي جيڪو امريڪا جو امير ترين سرمايي ڪار آهي چوي ٿو تہ خطرو ان وقت هوندو آهي جڏهن توهانکي معلوم نہ هوندو آهي تہ توهان ڇا ڪرڻ لاءِ وڃي رهيا آهيو

منهنجو امير پيءُ چوندو رهندو هئو اگر توهان امير ٿيڻ چاهيو ٿا تہ توهانکي علم هئڻ گهرجي تہ ڪهڙي آمدني جي لاءِ محنت ڪرڻي آهي.

پئسي جي ڪيئن حفاظت ڪرڻي آهي ۽ نقصان کان ڪيئن بچڻو آهي اها ئي دولت جي ڪنجي آهي. هو اهو بہ چوندو هئو تہ توهان کي جيڪڏهن انهن ٽنهي آمدنين جي باري ۾ علم نہ آهي ۽ توهان ۾ انهن صلاحيتن جو فقدان آهي. جنهن سان توهان انڌ

انڪم کي جلد از جلد پيسو انڪم يا پورٽ فوليو انڪم ۾ بدلائڻ سکو ته پوءِ توهان زندگي ڀر ڪم وڌيڪ ڪندا ۽ آمدني گهٽ هوندي.

جڏهن ته منهنجو غريب پيءُ هميشه اهو چوندو هئو ته سٺي تعليم معتبر نوڪري ۽ سالن جا سال محنت ڪاميابي سان همڪنار ڪندي آهي. ۽ منهنجو امير پيءُ انهيءَ ڳالهه تي زور ڏيندو هو ته سٺي تعليم اهم ۽ ضروري آهي پر ان سان گڏ مالي شعور جي تربيت به لازمي آهي ۽ اهو ته اسانکي خبر هئڻ کپي ته ٽنهي قسم جي آمدنين ۾ هڪ ٻئي کان ڪهڙو فرق آهي. امير پيءُ چيو

امير ماڻهون دولت لاءِ ڪم نه ڪندا آهن بلڪ پئسو هنن لاءِ ڪم ڪندو آهي انڊر انڪم اها آهي جنهن لاءِ توهان ڪم ڪندا آهيو پئسو انڪم ۽ پورٽ فوليو انڪم اها آهي جيڪي توهان لاءِ ڪم ڪنديون آهن. اهي ٽي ڳالهيون هيون جيڪي ننڍپڻ ۾ منهنجي ذهن ۾ وڌيون ويون جنهن سان منهنجي زندگي ۾ انقلاب پيدا ٿيو.

سکڻ جو سڀ کان آسان طريقو

پڙهڻ سان توهان ٿورو ڪجهه سکندا آهيو مگر عمل ڪرڻ سان جلدي سکيا ٿيندي آهي يعني سائيڪل هلائڻ لاءِ ڪتاب پڙهڻ ۽ عملاً سائيڪل هلائڻ ۾ فرق کي ڏسڻ

مصنف جو تعارف

رابرٽ ڪيو ساڪي: هو امريڪا جي شهر هوائي ۾ پيدا ٿيو ۽ اتي ئي پڙهي لکي جوان ٿيو. هو چوٿين نسل جو جاپاني امريڪن آهي. تعليم دانن جي مشهور خاندان سان هن جو تعلق آهي.

اسٽيٽ آف هوائي ۾ هن جو پيءُ تعليم جي محڪمي جو سربراهه هئو.

هائي اسڪول کانپوءِ هن نيويارڪ ۾ تعليم حاصل ڪئي ۽ ايجوڪيشن کانپوءِ US ميرين ڪور ۾ شموليت ڪئي. هن ويٽنام ۾ جنگ دوران بطور آفيسر ۽ گن شپ پائيليٽ طور حصہ ورتو.

1977ع ۾ هن پنهنجي ڪمپني بنائي ۽ مارڪيٽ ۾ نائيلون ۽ ويلڪروجا "سرفر" پٽون متعارف ڪرايا. ۽ بعد ۾ اهو ننڍو ڪاروبار ڪروڙن ڊالرن جي بين الاقوامي

بزنس ۾ تبديل ٿي ويو. ۽ رنرز ولڊ، جينٽلمين ڪواٽرلي، نيوز ويڪ، پلي بواءِ جهڙن رسالن ۾ هن جي مصنوعات جو ذڪر ٿيڻ لڳو.

1985ع ۾ هن ڪاروباري دنيا ڇڏي هڪ پارٽنرسان گڏ فنانشيل ايجوڪيشن ڪمپني جي بنياد رکي جيڪا ڪوڙسارن ملڪن ۾ ڪم ڪري ٿي لکن جي تعداد ۾ ماڻهن جي تربيت جو اهتمام ڪندي آهي.

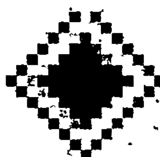
47 سال جي عمر ۾ هو ريٽائر ٿيو ۽ سڀ کان وڏو مشغلو ماليات جي باري ۾ دنيا کي معلومات ڏيڻ آهي ۽ سيمينار ڪرائيندو آهي ليڪچر ڏيندو آهي ته جيئن اميرن غريبن وچ ۾ فرق کي گهٽ ڪري سگهجي.

هن بورڊ گيم ڪيش فلو رانديون ايجاد ڪيون.

جيتوڻيڪ هن جو ڪم جائيداد جي خريد و فروخت آهي ۽ ننڍيون ننڍيون ڪمپنيون ٺاهڻ آهي. پر اصل شوق پڙهائڻ آهي.

"پنهنجون مالي ذميداريون سنڀاليو ۽ پنهنجي زندگي پنهنجي هٿ ۾ وٺو يا توهان دولت جا آقا آهيو يا غلام".

پنهنجي دماغ ۾ سٽيل مالي ذهانت کي جاڳايو ڪريو اها ٻاهر نڪرڻ لاءِ بيتاب آهي.



گرامي پبليڪيشن جا اڳ ڇپايل ڪتاب

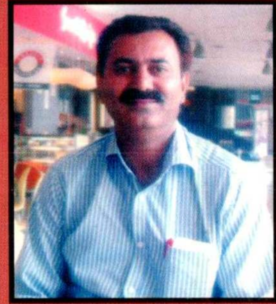
1) سنڌين جي تباهيءَ جا ڪارڻ (مقالا)
سال 1978ع

2) ساڻيهه ڪر سنڀار (مقالا ۽ شاعري)
سال 1979ع

3) سنڌ صدين کان غلام محمد لاکو
سال 1980ع

4) سنڌي ادب پير حسام الدين راشدي
مترجم: غلام محمد لاکو
سال 1981ع

5) تاريخ جو سبق ڊاڪٽر مبارڪ علي
مترجم: غلام محمد لاکو
سال 1984ع



تعارف

نالو: ڊاڪٽر غلام سرور ٻگهيو

ڳوٺ: مُلو اسماعيل ٻگهيو، يونين ڪائونسل گڇيرو، تعلقو مورو، ضلعو نوشهرو فيروز.

تعليم/قابليت: ايم. بي. بي. ايس
(لياقت يونيورسٽي ڄامشورو)،
ايم. اي. سوشلاجي
(شاهه لطيف يونيورسٽي، خيرپور)

پسنديده موضوع: تعليم، زراعت، صحت، ڪاروباري اوسر.

گهُميل ملڪ: سعودي عرب، سريلنڪا، ٿائيلينڊ، ملائيشيا، سنگاپور ۽ انڊيا.

جديد دور جي تڪڙي واڌ، گهٽ روزگار، تنگدستي، بُک ۽ وڌندڙ مهانگائي، گهٽ تعليم، گهٽ علم (ڄاڻ)، ذهني پريشانيون، وسيلن جي اڻاٺ، بدامني، بدديانتي، خودڪشيون ۽ پوءِ نيٺ ڇا ڪجي؟ جهڙن مشڪل مسئلن کي ڏسندي، هن ڪتاب جي ترجمي کي موضوعاتي بحث لاءِ دوستن جي اڳيان پيش ڪجي ٿو. مولانا ابلڪلام جو چوڻ آهي ته: ”سوچ سرمايو آهي، خود روزگاري رستو آهي ۽ محنت ان جو حل آهي.“
مايوسين کي ختم ڪرڻ لاءِ قرآن شريف ۾ الله تعاليٰ فرمايو آهي ته: ”مايوسي ڪفر آهي.“ خود تنقيدي جائزو وٺي پوءِ ان جي حل تلاش ڪرڻ لاءِ هن ڪتاب ۾ مفيد مواد موجود آهي.
عرض گذارش هيءَ آهي ته ڀلي ڪو به ماڻهو منهنجي هن ترجمي سان متفق نه هجي پر مقصد کي سمجهڻ جي ڪوشش ڪئي وڃي. چوانگتزو چائينيز فلاسافر چيو آهي ته: ”نظرين جي برآمدڪاري نه ڪريو ۽ اصولن جي پيوندڪاري نه ڪريو پنهنجي ماحول جي اردگرد پنهنجن مسئلن جي حل جي تلاش ڪريو.
هڪ ٻئي چائينيز فلاسافر جي چوڻ مطابق ”جيڪڏهن توهان کي هڪ سال جي پلاننگ ڪرڻي آهي ته ڪڻڪ پوکيو. جيڪڏهن پنجن سالن جي پلاننگ ڪرڻي آهي ته وڻ پوکيو. جيڪڏهن هڪ سو سالن جي پلاننگ ڪرڻي آهي ته ٻار پڙهايو.“
جستجو هر عمر ۾ ڪرڻ جي ضرورت آهي ۽ سوچ ويچار، منصوبه بنديءَ کانسواءِ زندگي ائين آهي جيئن بنا ناکُئي جي ٻيڙي لهرن جي رحم ڪرم تي. دنيا ۾ ٻن سوچن وارا ماڻهو رهن ٿا هڪڙا مسافر ۽ ٻيا آواره گرد. مسافر کي پنهنجي منزل جو اونو هوندو آهي، جڏهن ته آواره گرد جيڏانهن جي سواري آئي اوڏانهن روانه ٿي ويندو آهي. انساني زندگي وڏي قيمتي، ۽ اهم مقصد سان جڙيل آهي، انهيءَ کي انساني قدرن تائين پهچڻ لاءِ پنهنجو مقصد هڻڻ گهرجي. هي ڪتاب هر مقطبه فڪر جي ماڻهوءَ لاءِ پڙهڻ ڏاڍو ضروري آهي ڇاڪاڻ ته سنڌي معاشري ۾ ڪاروبار جي ڄاڻ جي وڏي اڻاٺ محسوس ٿيندي آهي.
جيڪڏهن ڪا ترجمي ۽ ٻوليءَ ۾ غلطي ٿي وئي هجي يا ڪا صلاح ڏيڻي هجي ته خط يا فون ذريعي آگاهه ڪندا.

دعائن ۾ ياد

ڊاڪٽر غلام سرور ٻگهيو

قلندري ٽرڪنگ اسٽيشن نيشنل هائي وي مورو
ضلعو نوشهرو فيروز 0300_3204482
E-mail: srwarali65@yahoo.com

قيمت =/150 روپيه

پڙهندڙ نَسُل ـ پَ نَ

The Reading Generation

1960 جي ڏهاڪي ۾ عبدالله حسين ” اُداس نسلين“ نالي ڪتاب لکيو. 70 واري ڏهاڪي ۾ وري ماڻڪَ ”لُڙهندڙ نَسُل“ نالي ڪتاب لکي پنهنجي دورَ جي عڪاسي ڪرڻ جي ڪوشش ڪئي. امداد حُسينيءَ وري 70 واري ڏهاڪي ۾ ئي لکيو:

انڌي ماءُ ڄڻيندي آهي اونڌا سونڌا ٻارَ

ايندڙ نسل سَمورو هوندو گونگا ٻوڙا ٻارَ

هر دور جي نوجوانن کي اُداس، لُڙهندڙ، ڪَڙهندڙ، ڪُڙهندڙ، ٻَرندڙ، ڄُرندڙ، ڪِرَندڙ، اوسيئڙو ڪَندَڙُ، ياڙي، ڪاٺُو، ياجوڪَڙُ، ڪاوڙيل ۽ وِڙَهندڙ نسلن سان منسوب ڪري سَگهجي ٿو، پَر اسان اِنهن سڀني وِچان ”**پڙهندڙ**“ نسل جا ڳولائو آهيون. ڪتابن کي ڪاڳر تان ڪٽي ڪمپيوُٽر جي دنيا ۾ آڻڻ، ٻين لفظن ۾ برقي ڪتاب يعنيٰ e-books ناهي ورهائڻ جي وسيلي پڙهندڙ نسل کي وَڌڻ، ويجهَڻ ۽ هِڪ ٻِئي کي ڳولي سَهڪاري تحريڪ جي رستي تي آڻِڻَ جي آسَ رکون ٿا.

پَڙهندڙ نَسل (پَ نَ) ڪا بہ تنظيمَ ناهي. اُنَ جو ڪو بہ صدر، عُهديدار يا پايو وِجهندڙ نہ آهي. جيڪڏهن ڪو بہ شخص اهڙي دعويٰ ڪري ٿو تہ پَڪَ ڄاڻو تہ اُهو ڪُوڙو آهي. نہ ئي وري پَ نَ جي نالي ڪي پئسا گڏ ڪيا ويندا. جيڪڏهن ڪو اهڙي ڪوشش ڪري ٿو تہ پَڪَ ڄاڻو تہ اُهو بہ ڪُوڙو آهي.

جَهڙيءَ طَرَح وڻن جا پَنَ ساوا، ڳاڙها، نيرا، پيلا يا ناسي هوندا آهن اَهڙيءَ طرح پڙهندڙ نَسُل وارا پَنَ بہ مختَلِف آهن ۽ هوندا. اُهي ساڳئي ئي وقت اُداس ۽ پڙهندڙ، بَرندڙ ۽ پڙهندڙ، سُست ۽ پڙهندڙ يا وِڙهندڙ ۽ پڙهندڙ بہ ٿي سگهن ٿا. بين لفظن ۾ پَنَ ڪا خُصوصيِ ۽ تالي لڳل ڪِلَب Exclusive Club نہ آهي.

ڪوشش اها هوندي تہ پَنَ جا سڀ ڪَم ڪار سَهڪاري ۽ رَضاڪار بنيادن تي ٿين، پر ممڪن آهي تہ ڪي ڪم اُجرتي بنيادن تي بہ ٿِين. اهڙي حالت ۾ پَنَ پاڻ هِڪَبِئي جي مدد ڪَرڻ جي اُصولَ هيٺ ڏي وَٺُ ڪندا ۽ غيرتجارتي non-commercial رهندا. پَنَن پاران ڪتابن ڪي ڊِجيِٽائِيز digitize ڪرڻ جي عَملَ مان ڪو بہ مالي فائدو يا نفعو حاصل ڪرڻ جي ڪوشش نہ ڪئي ويندي.

ڪتابن ڪي ڊِجيِٽائِيز ڪرڻ کان پو ٻيو اهم مرحلو وِرهائڻ distribution جو ٿيندو. اِهو ڪم ڪرڻ وارن مان جيڪڏهن ڪو پيسا ڪمائي سگهي ٿو تہ ڀلي ڪمائي، رُڳو پَنَن سان اُن جو ڪو بہ لاڳاپو نہ هوندو.

پَنَن کي کُليل اڪرن ۾ صلاح ڏجي ٿي تہ هو وَسَ پٽاندڙ وڌِ کان وَڌِ ڪتاب خريد ڪَري ڪتابن جي ليکڪَن، ڇپائيندڙن ۽ ڇاپيندڙن کي هِمٿائِن. پر ساڳئي وقت عِلم حاصل ڪرڻ ۽ ڄاڻ کي ڦهلائڻ جي ڪوشش دوران ڪَنهن بہ رُڪاوٽَ کي نہ مڃن.

شيخ اَيازَ علمَ، ڄاڻ، سمجهہَ ۽ ڏاهپَ کي گيتَ، بيتَ، سِٽَ، پُڪارَ سان تَشبيهہ ڏيندي انهن سيني کي بَمن، گولين ۽ بارودَ جي مدِ مقابل بيهاريو آهي. اياز چوي ٿو تہ:

گيتَ بہِ ڄڻ گوريلا آهن، جي ويريءَ تي وار ڪَرن ٿا.

... ...

جئن جئن جاڙ وڏي ٿي جَڳَ ۾، هو ٻوليءَ جي آڙ ڇُپن ٿا؛
ريتيءَ تي راتاها ڪن ٿا، موٽي مَنجهہِ پهاڙ ڇُپن ٿا؛

... ...

ڪالهہَ هُيا جي سُرخ گُلن جيئن، اڄڪلهہ نيلا پيلا آهن:
گيتَ بہِ ڄڻ گوريلا آهن........

... ...

هي بيتُ اَٿي، هي بَم- گولو،
جيڪي بہ ڪٽين، جيڪي بہ ڪٽين!
مون لاءِ ٻنهي ۾ فَرَقُ نہ آ، هي بيتُ بہ بَمَ جو ساٿي آ،
جنهن رِڻ ۾ رات ڪَيا راڙا، تنهن هَڏَ ۽ چَمَ جو ساٿي آ ـ

اِن حسابَ سان اڄڪلهہ جي پاڙ تي اِهو سوچي مَڙهڻ تہ ”هاڻي ويڙهہ ۽ عمل جو دور آهي، اُن ڪري پڙهڻ تي وقت نہ وڃايو“ ناداني‌ءَ جي نشاني آهي.

پَنَن جو پڙهڻ عام ڪِتابي ڪيڙن وانگر رُڳو نِصابي ڪتابن تائين محدود نہ هوندو. رڳو نصابي ڪتابن ۾ پاڻ کي قيد ڪري ڇڏڻ سان سماج ۽ سماجي حالتن تان نظر کڄي ويندي ۽ نتيجي طور سماجي ۽ حڪومتي پاليسيون policies اڄڪلهہ ۽ نادانن جي هٿن ۾ رهنديون. پَنَ نِصابي ڪتابن سان گڏوگڏ ادبي، تاريخي، سياسي، سماجي، اقتصادي، سائنسي ۽ ٻين

ڪتابن کي پڙهي سماجي حالتن کي بهتر بنائڻ جي ڪوشش ڪندا.

پَڙهندڙ نَسُل جا پَنَ سيني کي **چو، چالاءِ ۽ ڪيئن** جهڙن سوالن کي هر بَيانَ تي لاڳو ڪرڻ جي ڪوشش ڏين ٿا ۽ انهن تي ويچار ڪرڻ سان گڏ جوابَ ڳولڻ کي نہ رڳو پنهنجو حق، پر فرض ۽ اٽتر گهرج unavoidable necessity سمجهندي ڪتابن کي پاڻ پڙهڻ ۽ وڌ کان وڌ ماڻهن تائين پهچائڻ جي ڪوشش جديد ترين طريقن وسيلي ڪرڻ جو ويچار رکن ٿا.

توهان بہ پڙهڻ، پڙهائڻ ۽ ڦهلائڻ جي اِن سهڪاري تحريڪ ۾ شامل ٿي سگهو ٿا. بَس پنهنجي اوسي پاسي ۾ ڏِسو، هر قسم جا ڳاڙها توڙي نيرا، ساوا توڙي پيلا پن ضرور نظر اچي ويندا.

وڻ وڻ کي مون ڀاڪي پائي چيو تہ ”منهنجا ڀاءُ
پهتو منهنجي من ۾ تنهنجي پَنَ پَنَ جو پڙلاءُ“.
- اياز (ڪلهي پاتم ڪينرو)